

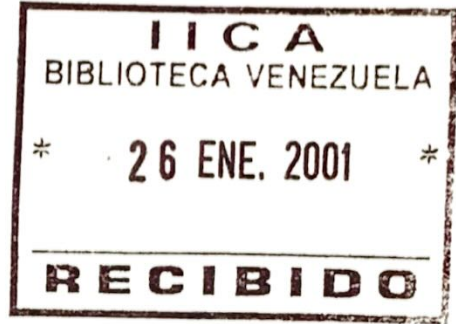


LAS INTERPROFESIONALES

Una oportunidad para la
organización del sistema
agroalimentario

SERIES AGROALIMENTARIAS

Cuadernos de Organización



LAS INTERPROFESIONALES

Una oportunidad para la organización del sistema agroalimentario

Coordinadores:

*Enrique de Loma-Ossorio
Ronald Castillo*

IICA
SACO No. 2000-01

©Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) Febrero, 2000

Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de este documento sin autorización escrita de los autores.

Las ideas y los planteamientos contenidos en los artículos firmados son propios de los autores y no representan necesariamente el criterio del IICA.

La revisión estilística estuvo a cargo de Enrique de Loma-Ossorio. Carlos Morales realizó la versión digital y maquetación.

La imprenta del IICA realizó la impresión. Portada y contraportada: Grabado de CERES con diseño de Oscar Buenache, Media IMS.

Las interprofesionales : una oportunidad para las organizaciones del sistema agroalimentario / coord. por Enrique de Loma-Ossorio, Ronald Castillo. — San José, C. R. : IICA : AECL, 2000.

122 p. : 23 cm. — (Series Agroalimentarias. Cuadernos de Organización / IICA, ISSN 1605-4423 ; no. 2000-01)

Proyecto: Fortalecimiento de Capacidad Institucional de las Organizaciones Empresariales del Sector Agroalimentario

ISBN 92-9039-448 X

1. Organizaciones profesionales. 2. Cadena alimentaria. 3. Sector agroindustrial. 4. Complejos agroindustriales. 5. Unión Europea. 6. Grupos de interés. I. de Loma-Ossorio, Enrique. II. Castillo, Ronald. III. IICA. IV. AECL. V. Título. VI. Serie.

AGRIS
E21

DEWEY
338.1

BV10996

SERIES AGROALIMENTARIAS • CUADERNOS DE ORGANIZACION

ISSN 1605-4423

2000-01

Febrero, 2000

I N D I C E

PRESENTACIÓN.....	6
ASPECTOS BÁSICOS DE LAS ORGANIZACIONES	
INTERPROFESIONALES.....	9
¿QUE ES UNA INTERPROFESIONAL AGROALIMENTARIA?	10
¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS?.....	10
¿CÓMO ACTÚAN LAS INTERPROFESIONALES?	11
¿QUIÉNES CONFORMAN UNA INTERPROFESIONAL?	12
¿CÓMO SE FINANCIAN?.....	12
¿CÓMO SE REGULAN?	13
¿POR QUÉ APOYAR LA CREACIÓN DE ORGANIZACIONES	
INTERPROFESIONALES?	13
ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA	
CONFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES. .	16
ASPECTOS GENERALES.....	16
a) La coordinación vertical agricultura – industria	17
b) El origen. Las relaciones contractuales en la agricultura	19
c) Panorama de las organizaciones y de las empresas individuales.....	21
¿QUÉ ES UNA INTERPROFESIONAL AGROALIMENTARIA?	23
Objetivos	24
Representatividad	26
Criterios generales de actuación.....	28
Financiación	29
Actores de la interprofesión.	31
Otras formas de organización vertical.....	32
CONDICIONES PARA LA CREACIÓN DE UNA INTERPROFESIONAL	
ESTRATEGIAS PARA SU CONSTITUCIÓN.....	34
LA EXPERIENCIA DE LAS INTERPROFESIONALES EN	
LOS PAÍSES EUROPEOS. EJEMPLOS SIGNIFICATIVOS.....	36
Francia.....	38
Holanda.....	49
España	50
Otras entidades de carácter interprofesional	52
PERSPECTIVAS GENERALES DE LAS ORGANIZACIONES	
INTERPROFESIONALES ANTE LAS ACTUALES TENDENCIAS	
DEL MERCADO.....	54

ASPECTOS JURIDICOS QUE REGULAN LAS INTERPROFESIONALES AGROALIMENTARIAS EN LA UNION EUROPEA	57
ASPECTOS GENERALES	57
EL TRATADO DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y LOS ACUERDOS INTERPROFESIONALES	58
La libre circulación de mercancías	59
Las normas sobre la libre competencia	61
Las normas de la competencia en el sector agrario	62
LA JURISPRUDENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA COMUNIDAD EUROPEA. SENTENCIAS MÁS SIGNIFICATIVAS QUE AFECTAN A LOS ACUERDOS INTERPROFESIONALES	64
Sentencias en relación con las exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana e imposiciones fiscales internas	65
Sentencias en relación con las normas de la competencia previstas en los artículos 85 y 86	69
Sentencias en relación con las ayudas estatales	72
POSICIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA ANTE LAS ORGANIZACIONES Y ACUERDOS INTERPROFESIONALES	74
Inhibición reglamentaria de la Comunidad Europea en la materia	74
Reconocimiento en casos puntuales de ciertos acuerdos interprofesionales	74
Punto de inflexión en la política de inhibición reglamentaria	76
La Comunicación de la Comisión al Consejo sobre organizaciones y acuerdos interprofesionales	76
Reconocimiento comunitario y regulación de las organizaciones y acuerdos interprofesionales en los sectores del tabaco, frutas y hortalizas y del vino	78
EL MODELO ELEGIDO POR LA UNIÓN EUROPEA	79
Los motivos de la regulación comunitaria	79
El concepto de organización interprofesional y los participantes	80
Objetivos y acciones	81
El reconocimiento comunitario	82
Los acuerdos interprofesionales	83
La extensión de normas	86
Las cotizaciones financieras obligatorias	88

La relación entre las cotizaciones financieras obligatorias y las tasas parafiscales.....	90
PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES	
INTERPROFESIONALES EN LA UNIÓN EUROPEA.....	92
LA LEY ESPAÑOLA SOBRE LAS ORGANIZACIONES	
INTERPROFESIONALES.....	94
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	97
ANEXOS	103
ANEXO 1. TÍTULO III DEL REGLAMENTO (CEE) NO. 2200/96 DEL CONSEJO DE 28 DE OCTUBRE DE 1996, POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADOS EN EL SECTOR DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS.....	103
ANEXO 2. LEY ESPAÑOLA 38/1994 DE 30 DE DICIEMBRE REGULADORA DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES AGROALIMENTARIAS, MODIFICADA POR LA DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA DE LA LEY 13/1996, DE 30 DE DICIEMBRE DE MEDIDAS FISCALES, ADMINISTRATIVAS Y DEL ORDEN SOCIAL	109
ANEXO 3. CUADRO DE EQUIVALENCIAS ENTRE LOS ARTICULOS CITADOS EN EL PRESENTE TRABAJO CORRESPONDIENTE AL TRATADO CONSTITUTIVO DE LA COMUNIDAD EUROPEA QUE HAN CAMBIADO SU NUMERACION POR LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE AMSTERDAM.....	118
BIBLIOGRAFÍA	120

P R E S E N T A C I Ó N

En enero de 1996, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) rubricaron un Memorando de Entendimiento para la ejecución del Proyecto "Fortalecimiento de la Capacidad Institucional de las Organizaciones Empresariales del Sector Agroalimentario".

Esta iniciativa, complementa los medios técnicos y financieros necesarios para apoyar a las organizaciones privadas agroalimentarias de Iberoamérica en su fortalecimiento y redefinición de funciones. Se pretende con ello que estas entidades se adapten a la nueva situación de liberalización de los mercados, ofrezcan los servicios requeridos por el sector agroempresarial y se consoliden como entidades representativas, con mayor legitimidad y capacidad técnica para una fructífera interlocución con el sector público.

Las actividades realizadas por el Proyecto han permitido identificar un conjunto de demandas específicas de las organizaciones empresariales del sector agroalimentario para afrontar los desafíos presentes y futuros.

Los temas prioritarios identificados han sido analizados en profundidad y se publican bajo la denominación general de Series Agroalimentarias. Su finalidad es servir de apoyo para fortalecer la capacidad técnica de las organizaciones del sector en su quehacer gremial.

La sección Cuadernos de Organización contiene un conjunto de ensayos enfocados a mostrar y analizar ejemplos prácticos de organización empresarial en el sistema agroalimentario, dirigidos a fortalecer la capacidad institucional de las entidades representativas del sector privado, fundamentalmente de la pequeña y mediana empresa, y facilitar el diálogo y la puesta en marcha de acciones conjuntas con el sector público.

En el presente documento, denominado "Las interprofesionales. Una oportunidad para la organización del sistema agroalimentario", se destacan las características esenciales de un tipo de organización de carácter vertical que ha tenido un importante papel en la vertebración del sistema agroalimentario de algunos países europeos en pasadas décadas. En la actualidad, este tipo de organización se perfila como el más adecuado para facilitar la adaptación de la pequeña y mediana empresa con una visión integral de la cadena producción-transformación, a las nuevas exigencias del mercado y el consumidor.

Las interprofesionales, por su perfil integrador de los intereses de los actores que componen el sistema agroalimentario, pueden dar respuesta a los retos que plantea el mercado. Sus objetivos se centran en el aumento de la competitividad del producto de que se trate mediante la mejora de la calidad, el acceso a la información, la investigación, la innovación, la promoción en los mercados internos e internacionales, y la protección del medio. Con la

conformación de este tipo de entidades es posible reunir en una misma organización a los operadores representantes de cada uno de los eslabones de la cadena agroalimentaria para, mediante el trabajo conjunto, promover la producción y la elaboración de aquellos alimentos que el consumidor demanda, conforme a sus gustos, con la calidad adecuada y de forma sostenible.

Este documento comienza con una breve introducción planteada en un formato de preguntas y respuestas que permite al lector disponer de los conocimientos básicos sobre las organizaciones interprofesionales, sus objetivos, composición, forma de actuación, financiación y reglamentación.

El cuerpo del documento lo constituyen dos artículos que abordan las características de este tipo de organizaciones desde una doble perspectiva: económica y jurídica.

La parte económica, realizada por la Sra. Alicia Langreo Navarro, Directora de la Sociedad de Estudios Saborá en España, pone de manifiesto la importancia de la coordinación vertical y las relaciones contractuales en el sector agroalimentario; se refiere a los elementos que caracterizan a una interprofesional, las condiciones y estrategias para su constitución y plantea la experiencia de estas organizaciones en países como Francia, Holanda y España. El artículo finaliza ofreciendo una perspectiva general de estas entidades ante las actuales tendencias del mercado.

La segunda parte, desarrollada por el Sr. Cruz Fernández Mariscal, Administrador Principal de la Comisión Europea en excedencia y Consultor Jurídico en Derecho Agrario y Alimentario Europeo, hace referencia al tratamiento legislativo que han recibido estas entidades en la Unión Europea (UE). En este artículo, el autor hace un detallado análisis jurídico de la trayectoria seguida por la UE en el tratamiento de estas organizaciones desde las sentencias contrarias del Tribunal de Justicia por comportar actuaciones contrarias a las normas de la libre competencia hasta la aceptación y regulación de este modelo en las recientes reformas de las Organizaciones Comunes de Mercado enmarcadas en la Política Agraria Común (PAC).

El trabajo finaliza con una serie de conclusiones basadas en los aspectos recogidos en los artículos anteriores, y unas recomendaciones para facilitar la conformación de este tipo de organizaciones en los países del área iberoamericana.

Queremos agradecer el apoyo constante recibido desde la Federación Española de Industrias de Alimentación y Bebidas (FIAB), y en particular de su Director de Relaciones Internacionales, Sr. Horacio González-Alemán, por su asesoramiento para ofrecer el enfoque adecuado en estructura y contenidos al presente documento.

Asimismo, agradecemos la permanente colaboración del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España a través de su Dirección General de Política Alimentaria e Industrias Agrarias y Alimentarias, y en concreto el asesoramiento ofrecido por el Sr. Fernando de la Jara Ayala, Subdirector

General de Relaciones Interprofesionales y Contractuales de esa Institución.

Confiamos que el presente trabajo pueda constituirse en un instrumento de consulta de las organizaciones agroalimentarias y los ministerios y secretarías de agricultura, y que podamos contribuir de esta forma, desde el IICA y la AECI, a la vertebración de los sistemas agroalimentarios mediante el vínculo entre las distintas fases que los conforman, desde el productor hasta el consumidor, y el diálogo permanente entre el sector público y el privado para lograr una mayor competitividad de nuestros productos alimenticios en los mercados nacionales e internacionales.

Mario Dumais

Director del Centro para la
Integración y el Desarrollo
Agroempresarial, CIDAÉ

Enrique de Loma-Ossorio Friend

Codirector
Proyecto IICA-AECI

ASPECTOS BÁSICOS DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES.

El Sistema Agroalimentario como conjunto de actividades que concurren a la formación y distribución de los productos alimenticios y, por consiguiente, al cumplimiento de la función de la alimentación en nuestra sociedad, requiere contar con instrumentos que faciliten la colaboración y coordinación de los distintos agentes de la cadena productiva que permitan alcanzar los niveles de eficacia que exigen los mercados.

Los mecanismos de coordinación existentes en el Sistema Agroalimentario son complejos, pues deben de responder tanto a los vínculos de colaboración entre empresas (a nivel horizontal) como entre las distintas fases que componen la cadena (a nivel vertical).

En lo referente a la coordinación horizontal, el modelo más extendido de organización es el basado en la conformación de gremiales que se agrupan bajo una cúpula común; entidad que a su vez, canaliza la defensa de intereses conjuntos de los sectores agroalimentarios.

Por lo que respecta a la coordinación vertical, la organización de cada uno de los sectores del Sistema Agroalimentario en los países desarrollados ha surgido con base en la colaboración entre la fase productiva y transformadora, centrada en la búsqueda de intereses comunes, la representatividad y el reconocimiento por parte del Estado, y la asignación de funciones concretas para la elaboración y aplicación de las políticas del sector agroalimentario.

En la actualidad, la estructuración sectorial es imprescindible para que la pequeña y mediana empresa agroalimentaria pueda enfrentar las ventajas comparativas de las grandes corporaciones, cuyas estrategias empresariales se centran en la integración para alcanzar más fácilmente sus objetivos.

Para lograr esta coordinación es necesario establecer ciertos mecanismos formales que impulsen la conformación de entidades vertebradoras de las distintas fases y faciliten una mayor participación de las pequeñas y medianas empresas, fundamentalmente en los temas relativos a la investigación y desarrollo tecnológico, la calidad, la promoción genérica de los productos agroalimentarios, las oportunidades comerciales y otros.

El mecanismo tradicionalmente utilizado ha sido el establecimiento de acuerdos entre los agentes intervinientes en las distintas etapas del ciclo productivo. Estos convenios se establecen entre los representantes de las fases o eslabones de la cadena alimentaria, de la producción a la distribución y el consumo. Las fases referidas se denominan en Europa profesionales, por lo que dichos convenios se consideran como acuerdos entre profesionales.

En la Unión Europea, los acuerdos entre profesiones más avanzados se

denominan interprofesionales, y constituyen una de las experiencias de mayor éxito de la organización del sector agroalimentario.

¿QUE ES UNA INTERPROFESIONAL AGROALIMENTARIA?

Son organizaciones de representación colectiva, de alcance nacional o regional, constituidas por entidades representativas, cualquiera que sea la naturaleza jurídica empresarial de sus componentes, de la producción, transformación y en su caso, comercialización agroalimentaria.

¿CUÁLES SON SUS OBJETIVOS?

El aumento de la competitividad de los productos del sector de que se trate, a través de la mejora de su posición en los mercados y, sobre todo, del fomento de la calidad, se constituye en uno de los objetivos fundamentales de cualquier interprofesional. Generalmente, para alcanzar este objetivo, este tipo de organizaciones se plantean un serie de objetivos específicos, entre los que se encuentran:

1. La negociación con las entidades públicas competentes de las disposiciones normativas referentes al sector. La defensa de los intereses de sus componentes puede ocasionar que estas entidades sean calificadas como grupos de presión o "lobby", lo que no supone que las relaciones con las instituciones públicas sean necesariamente conflictivas, sino que favorecen la puesta en marcha de las políticas, pues el sector público dispone de un interlocutor representativo.
2. La mejora de la calidad de los productos y de todos los procesos que intervienen en la cadena agroalimentaria, desde la fase de producción hasta su llegada al consumidor final.
3. El acceso e intercambio de la información y el conocimiento sobre aspectos económicos, sociales y estadísticos relacionados con el sector.
4. La investigación y desarrollo tendente a difundir nuevas tecnologías en cada uno de los eslabones de la cadena productiva, a la búsqueda de nuevos productos y a mejorar los niveles de competitividad de un sector en su totalidad. En este área, es común que las interprofesionales trabajen en colaboración con los centros de investigación y las universidades.
5. La promoción agroalimentaria y la búsqueda de nuevos mercados. En este sentido, las interprofesionales abogan por impulsar la promoción genérica por encima de las marcas de empresas, y la coordinación con el Estado de campañas de información y difusión al consumidor. En lo que respecta a la conquista de nuevos mercados, estas organizaciones tienen un importante papel en la realización de estudios, programación de misiones, encuentros y otras acciones para facilitar la capacidad exportadora del sector.

6. La protección del medio ambiente de las actividades que se derivan de la producción, transformación o comercialización de los productos agroalimentarios.

¿CÓMO ACTÚAN LAS INTERPROFESIONALES?

Estas organizaciones están basadas en los principios de voluntariedad (ningún operador debe ser obligado a participar), exclusivo carácter económico (no deben suplantar la función de las organizaciones generales), representatividad real de los intereses (solo estarán presentes los que representen intereses económicos directos) y proporcionalidad en la participación (en función de la cuantía de los intereses representados).

La conformación de estas organizaciones es difícil basarla en el voluntarismo de las empresas y los sectores, pues es habitual que operadores no miembros y que no aportan recursos se beneficien de la acción común. En estas circunstancias es necesario que el Estado, por vía legal, establezca las condiciones que permitan extender a terceros los acuerdos alcanzados en áreas muy concretas, incluso cuando conllevan contribuciones económicas, y haga obligatorio el pago de las tasas correspondientes.

Los acuerdos interprofesionales pueden establecerse de dos maneras: aquellos que obligan exclusivamente a los miembros de la organización, y los que se aplican y obligan a otros operadores no miembros. Este último es el mecanismo denominado como "extensión de norma", mediante el cual, el sector público asume las decisiones tomadas por la interprofesionales que adquieren el carácter de obligatorias para las empresas del subsector involucrado aunque no formen parte de dicha organización.

La extensión de norma se limita, en la reglamentación correspondiente de la Unión Europea, a una serie de acciones que básicamente se resumen en las siguientes:

- Información sobre productores y mercados
- Normas de producción más estrictas que las exigidas en la legislación competente del sector
- Elaboración de contratos tipo entre las fases del Sistema Agroalimentario
- Normas de comercialización
- Normas de protección del medio ambiente
- Acciones de promoción y modernización de la producción
- Avance de protección de la agricultura biológica, denominaciones de origen, labels de calidad e indicaciones geográficas.

La actuación de las interprofesionales se realiza frecuentemente en colaboración con los poderes públicos. Mediante esta labor conjunta se ponen en marcha acciones de interés para ambas partes, cuyos resultados son la

puesta en marcha de políticas eficaces y de interés para todos los actores de la cadena. El sector público alienta la conformación de este tipo de organizaciones con el fin de contar con interlocutores válidos para la aprobación y aplicación de las políticas del sector agroalimentario.

La posibilidad de extender una norma, hace necesario que la organización interprofesional que la adopta sea lo suficientemente representativa, circunstancia que dependerá fundamentalmente de la representación que ejerzan las organizaciones horizontales que la integran.

¿QUIÉNES CONFORMAN UNA INTERPROFESIONAL?

Un interprofesional agroalimentaria está compuesta por las organizaciones representativas de todas o algunas de sus fases. La norma básica es establecer una presencia paritaria de representantes del sector primario o de producción (agrícola, pecuario, pesca,...), y secundario o de transformación.

En cuanto a la representatividad de estas organizaciones, no existe un mecanismo que permita cuantificar el grado de representación existente. Fundamentalmente dependerá de criterios objetivos basados en el reconocimiento de las entidades implicadas en cada una de las fases y de la capacidad de interlocución que éstas tengan con los poderes públicos competentes.

La experiencia en cada uno de los países europeos es distinta. Sin embargo, la normativa europea considera, a los efectos de la aplicación de la extensión de norma, que una organización interprofesional es representativa cuando agrupa al menos dos tercios de cada una de las ramas agremiadas del producto o los productos concernidos en la o las regiones de un Estado miembro.

¿CÓMO SE FINANCIAN?

La principal fuente de financiamiento de las interprofesionales la constituye el cobro de cotizaciones financieras obligatorias pagadas por los distintos agentes productivos (productores, industriales y exportadores) aglutinados en estas instancias verticales. Estas cuotas se recaudan en los puntos de paso obligatorios del producto, tales como la central lechera, la industria azucarera, los mataderos, el mayorista de frutas y hortalizas, etc.

Las formas de cotizar a la organización varían según la actividad. Las hay quienes cobran un monto fijo, otras establecen un porcentaje de las ventas realizadas. Independientemente de la forma como se realice el cobro, estos recursos financieros confieren a estas entidades un elevado "contenido de servicio", ya que les permiten poner en marcha programas de capacitación, promoción, y transferencias de tecnología en beneficio de sus afiliados.

La administración y gestión de estos fondos es, por lo general, responsabilidad de las mismas organizaciones de carácter vertical. No obstante, existen casos en que las entidades estatales colaboran en la captación de estos recursos.

Para determinadas áreas muy concretas, estas contribuciones pueden ser obligatorias a todos los agentes económicos, independientemente de si pertenecen o no a la interprofesional. Esta potestad se la confiere la denominada "extensión de norma" por la cual la organización puede proponer a los poderes públicos la aportación económica por parte de aquellos que no estén integrados, siempre que las acciones a acometer sean del interés económico general, que todos los operadores se beneficien de las mismas, y exista una relación directa entre la cotización y los gastos de la acción que se lleve a cabo.

Algunas interprofesionales, dado su liderazgo y nivel de representatividad en el sector, complementan su presupuesto global con recursos del Estado por la delegación de ciertas tareas propias del sector público como la elaboración de informes estadísticos, la aplicación de las políticas agrícolas y otros.

¿CÓMO SE REGULAN?

Las organizaciones interprofesionales requieren de un marco jurídico que las ampare y reconozca. Esta regulación deberá ser exhaustiva, detallada y transparente, y contendrá los aspectos relativos al establecimiento de acuerdos interprofesionales, a la extensión de normas e imposición de cotizaciones financieras obligatorias a los operadores no miembros, así como la tipificación de infracciones y sanciones para cada caso.

Dada la complejidad de los aspectos que regulan estas organizaciones y sus posibles divergencias con las normas de libre competencia, interesa analizar con detalle la trayectoria seguida para la reglamentación de estas entidades en la Unión Europea.

En la información contenida en la segunda parte del presente documento se plantea la posición reguladora de la Comisión Europea, que se inicia mediante un repaso pormenorizado de las consecuencias de la inhibición reglamentaria, previo a la década de los 90, para finalizar en el reconocimiento comunitario de la importancia de este tipo de entidades en subsectores concretos y la aprobación de la normativa sectorial correspondiente.

¿POR QUÉ APOYAR LA CREACIÓN DE ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES?

1. Los mercados internacionales plantean exigencias cada vez mayores en los temas relativos a calidad, medio ambiente, investigación y desarrollo, que modifican los patrones de competitividad tradicionales y requieren un papel protagónico de las organizaciones empresariales para facilitar la adaptación de las pequeñas y medianas empresas a los actuales requerimientos del mercado y el consumo.
2. El nuevo escenario económico, social y político conlleva un proceso de cambio institucional caracterizado por el relevo de funciones operativas

del sector público al privado. Para ello, es necesario disponer de una adecuada estructuración y regulación del sector privado agroalimentario. Las organizaciones interprofesionales son un signo de madurez de los sistemas agroalimentarios, pues son un ejemplo de autorregulación del sector y menor dependencia del Estado. Por el contrario, el sector público se apoyará en estas entidades para que las acciones permeen a todo el sistema.

3. La conformación de organizaciones interprofesionales permite contar con instrumentos de colaboración y coordinación entre los distintos agentes de la cadena agroalimentaria. Mediante su creación se logra una mayor eficacia y transparencia entre las fases del Sistema Agroalimentario, consolidando las organizaciones que representan a los sectores de producción, transformación y comercialización.
4. La existencia de estas entidades permite hacer partícipes a las empresas modestas de los beneficios que supone la desregulación de los mercados. De esta manera, se pueden poner en marcha acciones de investigación, promoción, información de mercados, protección del medio ambiente, políticas de calidad de los productos, y otras, que beneficien a todos los integrantes de la cadena agroalimentaria.
5. Asimismo, mediante las interprofesionales agroalimentarias, los poderes públicos cuentan con un interlocutor válido y representativo para poder dictar y poner en marcha políticas para impulsar la competitividad del sector desde la fase de producción al consumidor final.

En cierta manera se podría hablar de la función pública de la interprofesión, pues estas entidades colaboran en la aplicación de la política agraria de un país, y pueden conformarse como brazo ejecutivo de la misma. Así, en la Unión Europea gestionan las ayudas de la Política Agraria Común (PAC), aportan información estadística básica para la difusión de los intereses de los sectores, transmiten información legislativa y de mercados y la explican a su receptor último, la empresa.

6. La colaboración planteada con los poderes públicos permite a estas organizaciones solicitar apoyos económicos para realizar aquellas acciones que lleven a cabo en nombre de las administraciones públicas.
7. Estas entidades cuentan además, con un sistema de financiación que permite la solvencia y continuidad en las acciones programadas. Mediante las cotizaciones financieras obligatorias, se dota de contenido económico a los programas de investigación y desarrollo, información, estudios y promoción de mercados, política de calidad de productos y medio ambiente, actividades críticas para dar oportuna respuesta a las demandas empresariales, y lograr un mayor dinamismo de cada uno de los sectores que componen el sistema agroalimentario.
8. Para ello, es necesario el refrendo del sector público, que por vía legal debe establecer la obligatoriedad del pago de las tasas obligatorias en

los casos en que se requieran. En estos casos, en los que se aplica una extensión de norma para un determinado fin, los fondos aplicados a esta iniciativa deben destinarse a una cuenta específica y separada que permita mejorar su control. Las auditorías anuales se constituyen en el elemento básico para la claridad en el control del gasto.

Actualmente, a pesar de que estas organizaciones deben enfrentar numerosos desafíos en el panorama agroalimentario (desregulación de los mercados, representatividad de los agentes de la cadena, calidad, medio ambiente,...), se puede afirmar que se trata de una de las formas de organización del sector privado más adecuada para la interlocución con el sector público, el asesoramiento y apoyo a las empresas y con gran capacidad de respuesta a las demandas del consumidor.

ASPECTOS ECONÓMICOS PARA LA CONFORMACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES¹

ASPECTOS GENERALES

El grado de organización de un sistema alimentario en su conjunto y para su ámbito es una de las piezas básicas para la consecución de un alto nivel de competitividad. Una estructura organizativa adecuada de la cadena agroalimentaria permite alcanzar una eficacia en el desarrollo de las actividades superior a obtenida mediante la suma de las de cada una de las empresas que la integran, incluso de cada una de las fases.

La producción de alimentos en la actualidad exige un alto nivel de colaboración entre todas las empresas de las fases que componen un sistema productivo, es decir, aquellas que colaboran en la producción de un bien; esta exigencia es mayor cuando los mercados son más desarrollados. Efectivamente, la colaboración desde la industria o el comercio con la agricultura es imprescindible para conseguir un suministro de materia prima adecuado en calidad, cantidad, cualidad y ritmo; lo mismo sucede entre las fases sucesivas de la cadena. Las nuevas exigencias de los mercados finales en cuanto a trazabilidad de los alimentos, normalización, gestión de calidad y control de puntos críticos refuerzan esa necesidad de colaboración, que es mayor en los productos de calidad diferencial.

Todas las empresas que forman la cadena de producción participan de un objetivo común que es la obtención de la mayor eficacia posible, la mejora de la calidad, la apertura de nuevos mercados, la innovación y desarrollo tecnológico, la mejor información y la defensa de sus intereses corporativos. Esto lleva a aplicar el concepto de eficacia a la cadena de producción en su conjunto y para el colectivo de empresas.

El sistema alimentario está formado por un número relativamente alto de empresas, especialmente en la fase agraria y en las más próximas a ésta dentro de la cadena de producción, mientras la industria, fundamentalmente la de segunda transformación, está más concentrada. Los niveles de concentración en las últimas etapas de la cadena de producción son muy distintos de unos sectores a otros, pero siempre son superiores a los de las primeras fases.

Situados en este escenario, la gestión de los intereses comunes de la cadena se articula en buena parte a través de la colaboración de las organizaciones representativas de las empresas de cada una de las fases en estructuras más o menos formalizadas de carácter interprofesional que se transforman en elementos muy útiles no sólo para la defensa de los intereses

¹ Autora: Alicia Langreo Navarro, Directora de la Sociedad de Estudios Saborá de España.

del sector sino también para la colaboración con los organismos públicos responsables de la política agraria.

El estudio de las formas interprofesionales lleva a analizar previamente la estructura de la cadena, las fases que la componen y las relaciones de coordinación vertical establecidas entre ellas. A continuación es imprescindible conocer la estructura representativa de esa cadena, es decir, las organizaciones de gestión de intereses y de representación de las empresas de cada una de las fases.

Las medidas de política agraria, - de precios, de calidad, de promoción - comercial y económica y la forma en que se instrumentan establecen en buena medida el marco de actuación de estas organizaciones, sus oportunidades de desarrollo y el límite de sus funciones. De hecho, los cambios en estas políticas han sido determinantes en la forma en que se han estructurado las organizaciones interprofesionales, el papel que han jugado y el grado de desarrollo alcanzado.

Las formas y el grado de estructuración al que llegan las organizaciones interprofesionales son distintas en cada país e incluso en cada sector, respondiendo a las circunstancias tan diferentes en que surgen y se desenvuelven. En este trabajo se van a considerar todos aquellos mecanismos de coordinación vertical en el que intervengan de forma colectiva las empresas que constituyen las diferentes fases del sistema alimentario, tengan o no forma de organización interprofesional.

a) La coordinación vertical agricultura - industria

La obligada colaboración entre las empresas de cada una de las fases de la cadena de producción constituyen la base de todo el desarrollo interprofesional. El estudio de esta colaboración se ubica en las teorías de organización industrial por un lado y en las de los costes de transacción por otro.

El sistema alimentario lo componen las empresas de todas las fases por las que se "se desliza" un bien en su paso de producto agrario alimentario. Cada una de estas empresas desarrolla una o varias de las tareas necesarias en ese trayecto. En la actualidad el funcionamiento de este sistema exige un grado creciente de coordinación entre las etapas que lo componen. Esta coordinación puede afectar a un gran número de cuestiones: cantidad, calidad, variedades, ritmos de producción y entrega, sistemas de producción, semillas y otros insumos, precios, reparto de riesgos y beneficios entre las empresas, etc.

Las exigencias crecientes de determinadas calidades, garantía de origen (trazabilidad) y composición o control de residuos obligan a que los mecanismos de coordinación sean cada vez más eficientes y abarquen más extremos. La aplicación de los sistemas de calidad total y las normas ISO o los sistemas de control de calidad sobre puntos críticos (ARCPC) en cadenas de

producción de alimentos en las que participan empresas de varias fases hacen obligatorios y actualizan la validez de los mecanismos de coordinación vertical, que adquieren nuevos objetivos.

Una primera clasificación básica de las fases del sistema alimentario incluye:

- Fase agraria, que a su vez puede estar dividida en subfases como sucede por ejemplo en la ganadería de carne, donde existen granjas de reproductoras, de madres y de cebo. En este subsector además hay que incluir en la cadena agroalimentaria a las fases situadas "corriente arriba" o "amont": la producción de piensos y la genética animal.
- Fase industrial y/o comercial, incluye el comercio en origen y destino, así como la industria de primera y ulteriores transformaciones. Esta fase puede estar dividida en varias subfases: comerciantes en origen y mayoristas en destino para frutas, hortalizas y pescado fresco, molienda del trigo para elaboración de harinas y panificación en el sistema de producción del pan, elaboración de concentrados o cremogenados y posterior dilución, mezcla y envasado en zumos, conserva o congelado de verduras y elaboración de platos precocinados, elaboración de pulpas y elaboración y envasado de mermeladas, etc.

Desde el último escalón de la fase industrial y/o comercial el producto se dirige a la distribución o a los canales HORECA (hostelería, restauración y catering). En los últimos años este sector es el que ha sufrido una evolución mayor, habiéndose convertido en determinante de la dinámica de toda la cadena a través de las condiciones que impone a sus suministradores. Existen además una serie de empresas colaterales que participan activamente en la cadena agroalimentaria, tales como las de comunicación e informática, logística y transportes.

La asunción de las tareas necesarias en la cadena de producción por unas u otras empresas puede variar a lo largo del tiempo y está en relación con la opción "to buy or to make". El resultado es distinto en cada subsector y en cada país. La situación varía desde aquellas empresas que asumen funciones en todas o algunas de las etapas productivas, a aquellas que limitan su actividad a tareas incluidas en una sola fase.

Entre las primeras, se encuentran aquellas que han llevado a la práctica una integración de todas las fases de la cadena de producción. Este es el ejemplo de las bodegas - chateaux que asumen desde la producción de la uva a la crianza y embotellado e incluso determinado comercio minorista; también existen agricultores que pasan a elaborar y envasar su producto, como sucede con algunos aceites de oliva o con ciertos quesos tradicionales. En otras ocasiones se establecen participaciones de capital entre empresas de distintas fases, siendo el resultado muy similar. En estos casos la coordinación entre fases de la cadena de producción forma parte de la estrategia interna y de la dirección de la empresa.

Una situación particular es la de las sociedades cooperativas, muy abundantes en el sector, en especial en las primeras fases de la cadena. En la comercialización cooperativa los agricultores suministradores del producto para la industria o la comercialización son a su vez los socios - propietarios de la empresa de la siguiente fase y los mecanismos de coordinación se incluyen en el reglamento interno, en los acuerdos de asamblea y consejo rector y en los planes de producción. Su eficacia dependerá de la calidad en el funcionamiento de la estructura cooperativa.

La figura de Organización de Productores recogida por las Organizaciones Comunes de Mercado de la Unión Europea para numerosas productos abre la posibilidad de poner en marcha "planes de producción" que incluyen protocolos de producción y compromisos de entrega de cantidades y calidades determinadas a un ritmo prefijado.

En la mayoría de los casos no existe ninguna relación de capital entre las empresas de las distintas fases de la cadena agroalimentaria. En este caso la única posibilidad de responder a las necesidades de la producción la constituyen las distintas formas de relación contractual.

El establecimiento de las relaciones de coordinación entre empresas de distintas fases facilita la existencia de una "estrategia global" de cadena que puede abarcar más o menos aspectos. La coordinación aumenta la eficacia del conjunto, que mejora los resultados de cada una de las partes que la componen. Ahora bien, las relaciones de coordinación vertical facilitan también el liderazgo creciente de una de las fases sobre el resto. A lo largo del proceso histórico de formación del sistema alimentario este liderazgo se ha ido desplazando desde la agricultura a las industrias de segunda transformación y la comercialización en destino, que son actualmente las fases que marcan las líneas básicas de la estrategia de la producción de alimentos. En este sentido, es fundamentalmente la gran distribución la que está imponiendo condiciones al resto de los agentes económicos del sistema alimentario. Existen sin embargo ejemplos de sistemas productivos donde el liderazgo se encuentra en fases más cercanas al origen.

b) El origen. Las relaciones contractuales en la agricultura

Cuando no existen relaciones de capital ni fórmulas cooperativas, la coordinación vertical se instrumenta a través de relaciones contractuales que pueden ser más o menos rígidas y más o menos explícitas, verbales o escritas. Independientemente de la forma que adopten, todas ellas se caracterizan por establecer los medios para que el producto final responda a las nuevas exigencias del mercado y permita por lo tanto garantizar todos los extremos de la producción.

Las relaciones contractuales adoptan formas diferentes, existiendo un abanico de posibilidades en cuanto a los diferentes acuerdos. Los acuerdos contractuales incluyen distintos tipos de especificaciones:

- Especificaciones sobre precios y/o condiciones de entrega
- Especificaciones de calidad de producto
- Especificaciones sobre técnicas de producción

Las relaciones contractuales en ocasiones desarrollan mecanismos según los cuales la empresa compradora del producto participa en el suministro de los medios de producción, incluyendo en su caso hasta la financiación, esto sería un paso más en el área de especificaciones sobre técnicas de producción. La ganadería intensiva o la reproducción de flor cortada o planta ornamental son ejemplos de este fenómeno.

La evolución o profundización de estos mecanismos pueden dar lugar a lo que en Francia denominan sistemas de "cuasi integración" y en España "integración vertical", propios de la ganadería intensiva, donde se da el salto de las relaciones contractuales que incluyen especificaciones sobre las técnicas de producción en las explotaciones y suministro de medios de producción básicos a los contratos de servicios con los granjeros según los cuales éstos pasan a realizar el cebo por cuenta de la casa de piensos que en todo momento continúa asumiendo el riesgo empresarial sobre la producción ganadera. Este fenómeno está particularmente extendido en la ganadería intensiva, sector en el que la empresa de piensos con frecuencia suministra la alimentación y la cría, que es engordada por el ganadero mediante un contrato de servicios; en todo momento la industria de piensos, dueña frecuentemente del matadero, es la "empresa ganadera".

El análisis de estas relaciones se ubica en las teorías de organización industrial y atañe no sólo a las relaciones entre la agricultura y la industria sino a todas aquellas que se producen entre las empresas de las fases y subfases de la cadena agroalimentaria. A través de ellas se consigue el funcionamiento coordinado y coherente de la cadena de producción.

Las crecientes exigencias de calidad, las estrategias "just in time" y la extensión de las normas de calidad total en los sistemas de producción de alimentos conceden un nuevo valor a las relaciones contractuales como instrumento de gestión a nivel de toda la cadena, pues permiten que los protocolos de producción necesarios para que el bien final cumpla las condiciones exigidas sean aplicados en todas las fases de forma específica pero coordinada y coherente. En este sentido cabe destacar por ejemplo el papel que las relaciones contractuales juegan en la aplicación del "Label Rouge"²

² El Label Rouge fue creado por el Estado Francés en 1973 como marca colectiva nacional propiedad del Ministerio de Agricultura. Para la utilización del Label por un producto es necesario: la creación de un organismo regulador, la elaboración de un reglamento técnico, la existencia de un plan de controles y de una etiqueta informativa. La Comisión Nacional de los Lábeles y de la Certificación de Conformidad, creada en 1978, es el organismo específicamente encargado de opinar sobre la normativa propuesta y debe ser obligatoriamente oído antes de la homologación de un determinado "Label Rouge". Normalmente se establecen entre las empresas relaciones contractuales que recogen las normas de los protocolos de producción.

francés y la Etiqueta Verde de la Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft (CMA)³ alemán o en la producción de alimentos ecológicos.

Las fórmulas contractuales son también empleadas con cierta frecuencia por la política de precios y mercados en el marco de la política agraria, como un instrumento importante en la regulación de los productos, cada vez más, para los que no se prevé una intervención pública directa.

c) *Panorama de las organizaciones y de las empresas individuales*

El hecho de que el liderazgo de la cadena agroalimentaria se concentre en las empresas de las fases finales, que además están más concentradas, provoca que la definición de estrategias sea ajena a las empresas de la fase agraria y de la primera transformación y puesta en mercado a la vez que van perdiendo capacidad negociadora. Por otro lado, el hecho de que existan muchas empresas en algunas de las fases provoca que determinados aspectos de la coordinación vertical deban dotarse de un marco colectivo de actuación para tener eficacia. Estos elementos y la idoneidad de las estructuras colectivas para colaborar con la puesta en práctica de políticas agrarias y para hacer el papel de lobby son los que han determinado que se establezcan mecanismos de coordinación vertical con carácter colectivo, es decir, mecanismos interprofesionales.

Una vez presentados los rasgos básicos de las relaciones de coordinación entre firmas de las distintas fases, cuando la estructuración de las relaciones verticales afecta a todo un subsector, es decir, se refiere al ámbito colectivo adquiriendo carácter interprofesional, se establecen dos planos de colaboración:

- Las relaciones entre firmas individuales de las distintas fases, que afectan a las cuestiones mencionadas en el apartado anterior. Constituyen las relaciones de coordinación verticales individuales en la cadena de producción.
- Las relaciones entre asociaciones profesionales o empresariales que conforman el marco de las relaciones de coordinación individualizadas y además abarcan la gestión de los intereses globales, la actuación como lobby y la negociación política. Constituyen las relaciones de coordinación verticales colectivas o interprofesionales.

El desarrollo de las relaciones interprofesionales se construye a partir de las relaciones entre las organizaciones representativas de las empresas de cada una de las fases de la cadena de producción. Es por lo tanto imprescindible la existencia de esas organizaciones para que exista la interprofesión. Sin

³ La Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) se fundamenta en la Ley del 1-7-69 relativa al "Fondo para la promoción de ventas de productos agroalimentarios y forestales alemanes", en su marco se ha puesto en marcha una "etiqueta verde" que obliga a relaciones contractuales entre las partes.

embargo, la experiencia demuestra que la posibilidad de estructurar interprofesionales cuyo amparo legal les permita ser eficaces en la gestión de los intereses sectoriales incentiva la formación y desarrollo de organizaciones sectoriales. En este sentido cabe citar el ejemplo francés: la entrada en vigor de la Ley de Organizaciones Interprofesionales (1975) provocó un gran auge de organizaciones sectoriales en el sector agrario.

Las organizaciones que representan a las empresas de cada fase deben constituir una vía eficaz y profesionalizada de gestión de los intereses de cada colectivo de empresas de cara a la cadena. Las fases que integran la cadena a los efectos de este análisis son las siguientes:

- Fase agraria: representada a través de organizaciones de agricultores, bien de carácter sectorial, que en general se muestran más eficaces en el trabajo en cada producto, o general. Las organizaciones profesionales generales de agricultores sólo son eficaces si tienen una buena estructura de grupos de trabajo por sectores y separan la gestión de los intereses sectoriales de las reivindicaciones generales de carácter político.
- La fase industrial y/o comercial: esta fase suele estar dividida en varias etapas: industria de primera y segunda transformación, fase de empaque en su caso, mayoristas en origen y/o destino. Estas subfases pueden o no estar integradas en las mismas empresas. Además algunos subsectores pueden estar a su vez fraccionados en diversos segmentos más o menos afines. A efectos representativos es frecuente que cada tipo de empresas cuente con sus propias estructuras representativas, pudiendo o no contar con cúpulas comunes. La cuestión fundamental es que todas las fases y subfases de la cadena de producción se encuentran adecuadamente representadas.

La estructura representativa empresarial es diferente según cada sistema productivo y/o país. A estos efectos los principales problemas detectados en los países miembros de la Unión Europea son los siguientes:

Referente a la representación de las empresas agrarias

- a. Falta de existencia de una estructura representativa adecuada entre los agricultores a efectos de los intereses en los diversos sectores, bien debido a que no haya suficiente estructura representativa o a que exista una de carácter general que no sea capaz de tramitar adecuadamente la gestión de los intereses sectoriales.
- b. Conflicto entre las organizaciones profesionales agrarias (OPA) de carácter general y sectorial
- c. Conflicto entre la estructura representativa de las cooperativas y las organizaciones profesionales agrarias por la representación del sector agrario.

Referente a la representación de las empresas industriales y comerciales

- a. Definición de la vía de representación de las empresas que desarrollan su actividad en más de una fase de la cadena de producción.
- b. Duplicidad en la vía de representación de las empresas con personalidad jurídica cooperativa que pertenezcan a la organización específica de estas firmas y a la organización empresarial general según su rama de actividad.
- c. Conflicto entre la estructura representativa cooperativa y la empresarial sectorial por la representación de las empresas cooperativas.
- d. Falta de adecuación de la estructura representativa empresarial para gestionar los intereses de cada subfase adecuadamente.

Otra cuestión importante es el efecto de los procesos de concentración en las fases de la industrialización y de la comercialización sobre la estructura representativa: cuando se profundizan los procesos de concentración, llegando a quedar un pequeño número de empresas o incluso sólo una, la propia existencia de la estructura representativa deja de tener sentido.

¿QUÉ ES UNA INTERPROFESIONAL AGROALIMENTARIA?

Una interprofesional agroalimentaria, tal como se entiende en la actualidad en la mayoría de los países, es una organización de carácter privado que agrupa a las entidades representativas de las empresas que integran la cadena agroalimentaria para un producto concreto con objeto de resolver los problemas que se presentan dentro de ella y mejorar su eficacia global.

Sin embargo a lo largo de la historia de los distintos países europeos las interprofesionales han adquirido un carácter público o semipúblico, heredado de las corporaciones de derecho público creadas antes de la Segunda Guerra Mundial en el marco de las teorías corporativistas que imperaban en aquel momento. En la mayoría de los países las organizaciones perdieron el carácter de organismo público tras la contienda (Francia), o fueron disueltas casi en su totalidad (Alemania e Italia), mientras en otros, especialmente Holanda, se adaptaron a la nueva situación manteniendo el carácter público.

Paralelamente, se crearon mecanismos para que los representantes de las empresas de la cadena agroalimentaria participaran en las decisiones y en la ejecución de la política de precios: en los países con organizaciones interprofesionales privadas o sin estructuras de este tipo a través de comités consultivos en los organismos encargados de esta política y donde las interprofesionales mantuvieron la forma de corporación de derecho público se les encargó su gestión.

Por el momento las organizaciones interprofesionales actúan en el ámbito nacional, sin que se haya dado el salto a adaptar su estructura a las nuevas áreas económicas de integración. Este es el caso de la Unión Europea,

donde estas estructuras no han conseguido coordinarse adecuadamente en el nuevo ámbito económico y se mantienen en los límites de cada uno de los Estados miembros.

Objetivos

Los objetivos de las organizaciones interprofesionales han cambiado a lo largo de la historia, según se ha modificado la organización política, económica y social de los países. Además han tenido que adaptarse a la constitución de la Comunidad Europea, más tarde denominada Unión Europea.

Las primeras interprofesionales que surgieron tuvieron como objetivo fomentar determinados cultivos, solventar los problemas entre empresas agrarias e industriales y regular las producciones, esto podía suponer incluso la fijación de precios y determinación de las condiciones de salida al mercado. Muy pronto se incluyó la promoción del consumo y de la exportación, el control del comercio exterior, la organización de las campañas y la colaboración con el Estado.

En el sector remolachero-azucarero francés los primeros acuerdos interprofesionales (1931) tuvieron el fin de contingentar la producción y constituir un stock. Poco después esta actuación fue amparada por el Estado. Estos acuerdos dieron pie a los primeros organismos interprofesionales: Comité de Propaganda para el Desarrollo del Consumo de Azúcar (1932), Agrupación Interprofesional de Importación de Semillas de Remolacha (1938), la Caja de Garantía contra los Riesgos de Guerra (1939) y la Agrupación Nacional Interprofesional de la Producción Remolachera y de sus Industrias de Transformación, creada durante la Segunda Guerra Mundial.

En el sector lácteo francés los primeros organismos de carácter interprofesional surgieron a raíz de los desajustes entre la oferta y la demanda en los años veinte. En 1935 se creó el Comité Central de los Grupos Interprofesionales Lácteos para negociar con el Ministerio de Agricultura y organizar el mercado.

En Holanda la crisis de los años treinta propició la implantación de una política de protección que se apoyó en la concertación entre los poderes públicos y los agentes económicos abriendo un proceso que concluyó con la creación, tras la Segunda Guerra Mundial, de unos organismos de derecho público que contaban con representación de todos los grupos de intereses (agricultores, industriales, comerciantes). En el Reino Unido poco antes se habían aprobado las normas que permitieron la creación de los Marketing Boards, cuyo objetivo era también la protección de los agricultores.

No todos los organismos mencionados responden al concepto actual de interprofesión, ya que en algunos de ellos se encuentra la afiliación obligatoria y la participación del Estado. Sin embargo todos tenían en común la participación de los representantes de las empresas de las distintas fases de producción de los sectores afectados y los objetivos de defensa de los intereses

nacionales frente a las amenazas de otros países, la regulación de los mercados y el apoyo al consumo. También en todos los casos los poderes públicos contaron con su colaboración para la ejecución de su política agraria. La entrada en vigor del Tratado de Roma, la puesta en marcha de las Organizaciones Comunes de Mercado (OCM) y el desarrollo de las normas de defensa de la competencia han obligado a abandonar gran parte de las actividades de las interprofesionales en el campo de la regulación de los mercados.

La investigación y desarrollo tecnológico y la información han sido objetivos de la estructura interprofesional desde los inicios de su existencia. En algunos casos esta actividad se integra como tal en la organización interprofesional y en otras cuenta con una estructura específica.

Un ejemplo de interés a considerar en el desarrollo de las instituciones específicas de carácter interprofesional, es la aprobación en el año 1948 en Francia, de una Ley que posibilitó la conformación de Centros Técnicos Interprofesionales, financiados por tasas parafiscales⁴. Un gran número de sectores cuenta en la actualidad con este tipo de entidades cuyo objetivo es el desarrollo tecnológico del sector agroalimentario. Un buen ejemplo de esto lo constituye el Centro Técnico Interprofesional de Frutas y Hortalizas Transformadas (CTIFL).

En el marco de la estructura interprofesional también se conformaron instituciones para promocionar el consumo mediante campañas publicitarias y de comunicación. Estas estructuras han evolucionado bien como entidades interprofesionales específicas o bien como secciones dentro de la organización interprofesional de una rama o producto. Son ejemplos de esta actividad el Centro de Estudios y Documentación para el Azúcar (CEDUS) y el Centro de Información y Documentación sobre la Leche (CIDIL) en Francia.

La información sobre los mercados, la predicción de cosechas o las innovaciones más importantes y los estudios sobre el consumo entre otros aspectos relacionados con la producción agroalimentaria son otros de los objetivos básicos de las organizaciones interprofesionales.

Otra de las actividades de mayor interés ha sido el apoyo al comercio exterior. En los Países Bajos esta función es realizada por los productshappen mientras en Francia, aunque es una actividad habitual de las interprofesionales, existe una empresa mixta, denominada Sociedad para la

⁴ La tasa parafiscal es una figura con carácter fiscal que se cobra a un determinado colectivo, con su conformidad o sin ella, con un objetivo concreto que generalmente revierte al sector. Tiene carácter obligatorio y se encuentra bajo la responsabilidad de la Hacienda Pública. La Comisión de la Unión Europea desde hace unos años no permite la implantación de figuras de este tipo con objeto de recaudar fondos para apoyar a un sector por ejemplo con publicidad institucional, ya que lo considera ayuda pública nacional desleal con los sectores de otros países; sin embargo no ha habido problemas cuando los fondos recaudados se destinan a investigación. En las nuevas organizaciones interprofesionales la Comisión no autoriza esta figura de recaudación.

Expansión de las Ventas de los Productos Agrícolas y Alimentarios (SOPEXA), con participación de las interprofesionales, que realiza la promoción de los productos agroalimentarios franceses fuera de su territorio. Otros países como Bélgica, Alemania o el Reino Unido tienen estructuras similares.

La mejora de la calidad de las producciones es otro de los objetivos de las organizaciones interprofesionales. La promoción genérica⁵ es asumida generalmente por las interprofesionales globales de los sectores y en ocasiones se establecen interprofesionales específicas para defender los productos de calidad diferencial. Entre estas últimas cabe citar a las de los vinos y de quesos con denominación de origen franceses.

Este repaso a la actividad de las interprofesionales desde sus inicios pone de manifiesto los objetivos que se han ido consolidando como claves y aquellos a los que el tiempo y las nuevas circunstancias han vuelto obsoletos. Ahora las nuevas preocupaciones medioambientales y las exigencias de los consumidores en referencia a la calidad de los alimentos abren nuevos objetivos a estas estructuras organizativas.

Objetivos de las organizaciones interprofesionales	
Concepto	Evolución de su importancia
Regulación de los mercados	↓
Ordenación de las relaciones contractuales	↓
Información	↑
Apoyo a la calidad	↑
Apoyo a la exportación	↑
Promoción del consumo	↑
Investigación y desarrollo	↑
Adecuación medioambiental	↑
Trazabilidad de los alimentos	↑

Representatividad

El enfoque interprofesional busca la participación de todas las organizaciones representativas de cada una de las fases de la cadena productiva. En todos los países se pretende que esa participación sea lo más completa posible, pero no existen mecanismos generales para asegurar la representatividad. En cada caso las soluciones han sido distintas, pues no existen mecanismos fehacientes para medir la representatividad sectorial y normalmente el mutuo reconocimiento entre organizaciones de las distintas fases y la capacidad de interlocución con los poderes públicos se considera suficiente.

⁵ Se entiende por promoción genérica aquella que se destina al apoyo al consumo de un producto o grupo de productos determinados en su conjunto, sin diferenciación de marcas o zonas de producción. Suele incluir publicidad e información documentada a determinados colectivos (médicos nutrólogos, restauradores, amas de casa, etc.)

En Francia, la representatividad en las organizaciones interprofesionales la detentan en todos los casos las organizaciones sectoriales de cada fase de la producción. La participación de las organizaciones generales se limita a su presencia en el Consejo Superior de Orientación Agrícola y Alimentaria que debe informar el reconocimiento de las nuevas organizaciones interprofesionales⁶. El Ministerio de Agricultura de Francia suele realizar un informe sobre las organizaciones existentes en cada sector y su peso real; mientras éstas sean avaladas por las organizaciones generales no se plantea ningún problema; como norma general, cuando sólo hay una organización en un sector es ésta la que se reconoce. En Francia para sectores de ámbito nacional se exige la presencia de organizaciones también de alcance nacional; no existen en este país organizaciones de menor ámbito, a no ser que se trate de producciones limitadas geográficamente. En ese país está prevista la desclasificación de las interprofesionales cuando dejan de ser suficientemente representativas.

En Holanda es la organización global de agricultores la que asume la representación, pero en cada caso respeta escrupulosamente los intereses de sus propias ramas de producción. La presencia de la industria es a través de las organizaciones sectoriales. El sistema holandés, de pertenencia obligatoria, obliga a descartar la falta de representatividad suficiente.

En los países donde existe menos tradición a este respecto se plantea el problema de la falta de estructuras representativas en todas o algunas de las fases. Sin embargo, la experiencia viene a demostrar que las posibilidades que ofrecen las estructuras interprofesionales son un gran incentivo a la organización del sector.

En todos los organismos de carácter interprofesional la norma básica suele establecer la presencia paritaria de representantes del sector agrario y del industrial y/o comercial sin especificar más, generalmente no incluye a la distribución minorista. Esto puede llevar a dos graves problemas que podrían poner en cuestión la representatividad del conjunto:

- En la actualidad el conjunto de empresas de la fase industrial y/o comercial aporta más que la agricultura, bien sea en trabajo o en valor añadido generado, por lo tanto la representación paritaria de cada una de ellas se aleja de la estructura real de la cadena de producción.
- La posible ausencia de algunas de las subfases tanto dentro del sector agrario como del industrial.

⁶ En el sector agrario francés existe una gran organización de carácter general que se ocupa de las cuestiones referentes a la política agraria general y organizaciones sectoriales que se ocupan de todo lo referente a los sectores concretos que representan. Con frecuencia las organizaciones sectoriales están federadas a la general. En las organizaciones interprofesionales y en los Comités de los organismos que se ocupan de la política de precios de cada sector sólo están presentes las organizaciones sectoriales, mientras la organización general asume la representación de los agricultores en el Consejo Superior de Orientación Agrícola y Alimentaria.

En Francia se cuida particularmente que no quede ningún escalón fuera de la estructura interprofesional. En este país en las cadenas agroalimentarias donde la presencia de la agricultura es claramente menor se han buscado fórmulas para acercar lo más posible la estructura de la organización interprofesional a la realidad: en vinos se establecen dos colegios de representación, en el primero de ellos se ubican las empresas agrarias y las que realizan la vinificación y en el otro los embotelladores, los que hacen la crianza y los comerciantes, mientras en el sector lácteo se han considerado tres colegios, ganaderos, cooperativas e industrias de transformación.

En España la representatividad suficiente de cada sector en la constitución de la interprofesional se plantea como un problema serio debido a las dificultades en la definición de la representación del sector agrario y al papel que debe asumir la estructura cooperativa en la cadena de producción.

A pesar de los problemas que se están encontrando se ha constituido ya un número importante de interprofesionales, aunque no todas han iniciado su trabajo, mediante acuerdos que permiten sortear los problemas. Por ejemplo, normalmente los representantes del sector agrario se reparten entre las organizaciones agrarias y las cooperativas, que a su vez también suelen conseguir algún puesto en el colegio de representación de la industria y/o el comercio.

Criterios generales de actuación.

Una cuestión clave en el funcionamiento de las organizaciones interprofesionales es la capacidad de hacer cumplir sus decisiones al conjunto de las empresas que intervienen a lo largo de la cadena agroalimentaria. La obligatoriedad en el cumplimiento de las decisiones supone la asunción por parte de los poderes públicos de las decisiones tomadas por una organización privada. En las interprofesionales privadas esto se consigue a través de la extensión de norma, que requiere el visto bueno de los poderes públicos; en el modelo holandés, representando el caso público, este fenómeno se resuelve mediante decisiones con rango de norma oficial. Esta posibilidad de extender una decisión concreta obliga a la exigencia de un determinado nivel de representatividad en las organizaciones interprofesionales para que sean clasificadas como tal por sus Estados.

La extensión de norma no se aplica a todas las decisiones. Muchas de ellas tienen carácter administrativo o rutinario o son meras recomendaciones. La extensión de norma suele aplicarse con mucha frecuencia a la recaudación de fondos para la realización de campañas publicitarias o para los organismos de investigación, también es esta la fórmula que permite recaudar fondos para el mantenimiento de los equipos control de calidad. En ocasiones la extensión de norma se utiliza para la aplicación de decisiones referentes a la calidad.

Las decisiones suelen tomarse por consenso y rara vez se vota; en caso de ser necesaria la votación la representatividad se exige para cada una de las fases de la producción.

Para las labores cotidianas de las interprofesionales tiene una gran importancia el recurso humano disponible, pues de la calidad de los profesionales dependerá el suministro de información, las campañas de promoción, la investigación y su desarrollo. La interprofesional se convierte en una entidad aliada del quehacer diario de las empresas del sector y su buen hacer profesional es el principal aval y lo que permite cobrar las cuotas.

Esta dinámica es fundamental en la colaboración que se establece entre las interprofesionales y los poderes públicos. En el marco de esta colaboración es frecuente que el Estado encargue a la interprofesional el desarrollo de determinadas tareas o que lleve a cabo proyectos en común; la promoción exterior, algunas campañas de consumo, la investigación y desarrollo tecnológico y la generación de información son las áreas en las que la colaboración resulta útil a ambas partes y tiene un alto nivel de eficacia.

Este marco de colaboración con las autoridades públicas debe desarrollarse en los términos adecuados, de forma que en ningún caso las organizaciones representativas de cada fase perciban que pierden protagonismo o capacidad de interlocución.

Financiación

En las organizaciones interprofesionales la base de la cotización debe ser realizada por los sectores que la integran, generalmente a partes iguales mediante cobro por unidad de producto. A veces la cuota se impone por capacidad de almacenamiento sobre las empresas de una de las fases y éstas a su vez repercuten una parte en las restantes.

La financiación básica de las organizaciones interprofesionales se realiza mediante la imposición de una cuota o tasa sobre el producto agrario comercializado, con participaciones de las partes (agricultura, industria y/o comercio) en mayor o menor medida. La cotización se aplica a la transacción principal entre el sector agrario y el industrial o comercial, no estableciéndose al pasar del comercio en origen al comercio en destino o de la industria de primera transformación a las posteriores.

La conformación del Mercado Unico en la UE y el incremento en los intercambios comerciales ha planteado incluso la aportación de la cuota correspondiente a los productos importados referidos a la interprofesión, cuestión que se ha solucionado de distinta forma según los casos.

Este sistema de cotización es más fácil de aplicar en los productos industriales, donde hay menos compradores, allí donde existe un "cuello de botella" en la cadena agroalimentaria por donde debe pasar la inmensa mayoría del producto (leche, azúcar, conservas, carnes..), mientras es muy difícil en sectores con mayor número de canales comerciales como las frutas y hortalizas frescas.

Frente a esta dinámica en los países en los que el proceso está muy asentado, en otros donde se está empezando se ha planteado que sean las organizaciones que se encuentren en la interprofesión las que aporten las

cantidades necesarias para comenzar a funcionar. Esto dificulta enormemente la puesta en marcha y puede bloquear la presencia de las organizaciones profesionales agrarias, además limita mucho las posibilidades de actuación.

El mecanismo de cobro por parte de las organizaciones interprofesionales de los distintos países depende de las leyes en que se apoyen en cada caso. Las que tienen formulas jurídicas semipúblicas pueden financiarse con tasas parafiscales y las que tienen fórmulas privadas se financian con cuotas básicamente, aunque algunas de las primeras que se crearon están autorizadas para cobrar cuotas, siempre bajo el control del Estado. Ambas fórmulas se aplican sobre el producto.

Las tasas parafiscales no se utilizan en las nuevas organizaciones interprofesionales ya que la Comisión Europea se opone a su aplicación en apoyo de los productos de un país por considerarlo competencia desleal con los restantes. Esta era la forma de financiación de las organizaciones interprofesionales francesas aprobadas antes de la Ley de 1975, algunas de las cuales aún continúan manteniéndolas, en su día se financiaron así los marketing boards británicos, la Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) y los productshappen holandeses. Es impensable que esta fórmula se aplique a nuevas estructuras interprofesionales debido a la negativa de la Comisión Europea a autorizarla.

Las cuotas voluntarias – obligatorias, fórmula desarrollada por las nuevas interprofesionales francesas, se basan en la aprobación de la cuota por consenso en el seno de la interprofesión a la que se aplica la extensión de norma para garantizar el cobro. En algunos sectores, cuando hay muchos operadores en origen y no existe un cuello de botella en la cadena agroalimentaria, son muy difíciles de cobrar. Estas cuotas son las que se aplica en las organizaciones interprofesionales francesas más conocidas: azúcar, leche, conservas vegetales, carnes, etc.

A partir de esta base financiera aportada por las empresas que constituyen la cadena productiva, las organizaciones interprofesionales establecen numerosas vías de colaboración con las autoridades públicas y participan en programas europeos de forma que consiguen importantes fondos para el desarrollo de sus tareas. Normalmente para el desarrollo de actividades concretas se establecen derramas específicas.

Hay que tener en cuenta que el buen funcionamiento de las organizaciones interprofesionales puede permitir que las empresas consigan beneficios sustanciales derivados de su existencia, lo que lleva a que rara vez se cuestione el cobro en los sectores en los que estas fórmulas están más asentadas.

En aquellos sectores donde existen organizaciones diferentes con personalidad jurídica propia para los distintos fines (investigación, estudios e información, promoción) éstas se financian de forma específica, frecuentemente con tasas muy antiguas.

Recursos de una interprofesional francesa. Caso típico

Naturaleza del ingreso	Aportación	Origen
Cotizaciones	80%	Miembros profesionales de la cadena de producción
Subvenciones	10%	Organismos públicos nacionales o europeos
Recursos propios	10%	Prestación de servicios Publicidad Productos financieros

Actores de la interprofesión.

Los actores de la interprofesión son las empresas que componen la cadena de producción, agrupadas en distintas fases según las tareas que desarrollan y representadas a través de sus organizaciones profesionales y/o empresariales respectivas. No parece adecuado que una misma organización profesional represente a empresas de más de una fase de la cadena de producción.

A los efectos de este informe la cadena agroalimentaria de un determinado bien se inicia en la explotación agraria y termina en el último rango de industrial o comercio mayorista. Sin embargo la práctica obliga a matizaciones importantes:

- En la cadena de producción de ganadería intensiva resulta necesario introducir a las empresas suministradoras de piensos y de crías o incluso de reproductores.
- En algunas ocasiones será recomendable introducir a los representantes de organizaciones de productores de semillas o viveristas.
- Parece necesario incluir a todas las fases de la industria o el comercio al por mayor, aunque con frecuencia algunas se sienten muy lejos de la interprofesión, en especial cuando las empresas del segundo nivel participan en muchos sectores.

Existen debates y opiniones enfrentadas respecto a la presencia de determinados colectivos de empresas que no forman parte directa de la cadena de producción en la medida en que en ningún momento asumen el riesgo empresarial sobre el bien básico constituyente de la rama o sector, aunque le aporten tareas importantes y su trabajo resulte imprescindible. Estos colectivos de empresas no suelen estar presentes en la interprofesión. En esta situación se encuentran:

- Empresas agrarias que realizan el cebo de los animales o la producción de semillas con contratos de servicios.
- Empresas de logística (transporte), etc.

Otra polémica planteada es la presencia de los sindicatos de trabajadores. Por el momento no están presentes en ninguna organización interprofesional, aunque hace tiempo formaron parte de la interprofesional de la remolacha - azúcar en Francia y de los *productshappen* en Holanda. En diversas actuaciones de carácter interprofesional por la defensa global de los sectores han estado presentes (mesa del aceite de oliva en España), pero están lejos de cumplir los requisitos para formar parte de la interprofesión.

En ningún caso los consumidores ni sus organizaciones están presentes en organizaciones de carácter interprofesional estructurada para mejorar la eficacia de la cadena de producción. Sin embargo, forman parte de los organismos públicos con representación privada encargados de aplicar la política de precios y mercados, su presencia pretende garantizar un equilibrio en la toma de decisiones ya que una presencia exclusiva de los representantes de la cadena agroalimentaria podría traducirse en una situación de abuso en los mercados.

La presencia de la fase de distribución en las organizaciones interprofesionales es una de las cuestiones más polémicas por el momento. En la inmensa mayoría de los casos no están presentes en las estructuras internas, pero si existen estructuras periféricas más o menos estables encargadas de facilitar los encuentros de forma regular y de dar cuerpo a plataformas comunes. En opinión de los actuales miembros de las organizaciones interprofesionales ya resulta bastante difícil el entendimiento entre empresas de las fases agraria e industrial o comercial como para incluir a la distribución. Sin embargo es esta última la que impone buena parte de las condiciones en la cadena de producción e influyen en el funcionamiento de todas sus fases.

Resulta necesario hacer una distinción entre la distribución especializada que en ocasiones forma parte de la interprofesión (vinos, carnes, fruta) y la gran distribución genérica para la que el producto alimentario supone sólo una pequeña parte de su cifra de negocio y que opera en el mercado internacional, por lo que no se siente vinculada a la cadena de producción de un bien de un país concreto y su posición es muy distinta. En esta última situación suelen existir "comités de enlace" entre las interprofesionales y la gran distribución.

Otras formas de organización vertical

Los análisis que se han realizado hasta aquí se refieren sobre todo al modelo interprofesional francés, que es el que más se aproxima a la definición teórica de interprofesional y, en principio, el más exportable, ya que en los restantes casos responden a fórmulas surgidas en momentos históricos muy concretos y en condiciones determinadas.

Sin embargo la acción interprofesional, entendida como actuación conjunta de las empresas de la cadena productiva realizada a través de sus organizaciones representativas, se puede conformar de muy distintas maneras.

Las distintas versiones dependen en buena medida del marco legal en el que han desarrollado sus actividades. En ocasiones adquieren algún tipo de personalidad jurídica y en otras son estructuras informales o bien órganos de consulta del Estado. Pero en todas ellas prevalece el carácter de entidad formadas por representantes de empresas de varias fases de la cadena agroalimentaria. No siempre están presentes todas las fases que componen la cadena productiva, a veces se constituyen entre las afectadas por una cuestión concreta y para responder a ella.

Entre las entidades de carácter interprofesional que no han llegado a dar el paso de constituirse en organizaciones interprofesionales destacan aquellas que se forman para defender los intereses de un sector como lobby bien en una negociación o ante una amenaza exterior:

- La mesa de los frutos secos: Constituida en España con carácter de lobby con objeto de conseguir alargar la vigencia de los sistemas de protección de la UE para esta gama de productos.
- Mesa para el aceite de oliva: Constituida en España para defender los intereses de la producción española en el marco de la nueva OCM.
- Programa "Carne Libre de Aditivos, Regulada y Avalada" (CLARA) constituido en España en defensa del vacuno tras la crisis de las vacas locas. Estuvo inmerso en un movimiento general de todas las interprofesionales europeas del sector.
- Al inicio de los años noventa las amenaza que suponía el tomate del Norte de Africa llevó a las organizaciones profesionales e interprofesionales europeas a intentar montar una plataforma común que apenas despegó.

Otra de las cuestiones determinantes para la generación de estructuras interprofesionales es el control o gestión de la calidad. En este sentido caben destacar los siguientes casos:

- Organos de gestión de las Denominaciones de calidad específica: todas estas fórmulas son gobernadas a través de estructuras interprofesionales, bien sean catalogadas como tales en el caso francés o mediante los consejos reguladores en el caso español.
- Los "lábeles" o etiquetas de calidad de titularidad pública (Label Rouge francés, etiquetas de calidad de los gobiernos autonómicos españoles) son gobernados por comités en los que están presentes empresas de todas las fases de la cadena de producción además de profesionales de la gastronomía.

La gestión de las campañas de los productos ha impulsado el surgimiento de diversas formas de colaboración vertical:

- La producción de hortalizas y frutas para la industria se ha realizado con mucha frecuencia a través de relaciones contractuales, con frecuencia amparadas por la política agraria. Muchas veces han dado lugar a comités de gestión de los contratos con carácter interprofesional.
- La recepción en fábrica de los productos ha propiciado la creación de comisiones mixtas interprofesionales para el control de la calidad y la ordenación de la entrega.
- En algunos países la gestión de la campaña de remolacha – azúcar se ha llevado a cabo a través de comisiones no legalizadas de agricultores e industriales. Posteriormente sus actuaciones han sido amparadas por los Estados.
- La ordenación de la exportación y el apoyo al mercado exterior también ha permitido la colaboración interprofesional, en el seno de organismos públicos, en plataformas legales independientes o en plataformas informales.

En algunos casos han sido problemas medioambientales comunes los que han favorecido la colaboración. Como ejemplo cabe citar las actuaciones frente al problema de los alpechines⁷ en la cadena de producción del aceite de oliva. Otro ejemplo lo constituyen las diversas iniciativas que se están dando en la gestión medioambiental de los envases. Esta es una de las actividades que aparece con mayor futuro. En estos casos la colaboración se establece sólo entre las fases afectadas.

Un caso extremo es el del sector remolacha – azúcar en algunos países. Ya su desarrollo inicial fue posible gracias a las relaciones contractuales y a la colaboración interprofesional, que empezó muy pronto y siempre fue apoyada por los Estados europeos. Esta colaboración abarcaba la recepción en fábrica, la ordenación de la campaña, la investigación, la política de promoción al consumo, el apoyo a la mecanización y modernización del cultivo, etc. Sin embargo en varios países no se ha dado el paso a constituir una interprofesional global que abarque todos los aspectos de esta colaboración.

En definitiva, las formas que adquiere la colaboración interprofesional son muy diversas y se adaptan a los intereses de las partes afectadas y a las oportunidades de la normativa vigente en cada caso.

CONDICIONES PARA LA CREACIÓN DE UNA INTERPROFESIONAL. ESTRATEGIAS PARA SU CONSTITUCIÓN.

Un repaso a las interprofesionales existentes permite asegurar que no existe un mecanismo único evidente en la constitución de estas entidades, sin embargo si hay una serie de cuestiones que deben darse para que su puesta en marcha sea posible y satisfactoria.

Estos elementos son:

- Existencia de unos objetivos comunes a todas las fases de la cadena de producción
- Existencia de un mínimo nivel organizativo entre las empresas de cada una de las fases con el consiguiente reconocimiento mutuo y por parte de los poderes públicos
- Apoyo y reconocimiento del Estado y en su caso delegación de funciones con los necesarios controles y establecimiento de acuerdos de colaboración.
- Certeza de cada una de las partes de que la vinculación a la interprofesional ofrece más ventajas que inconvenientes.
- Existencias de instrumentos legales que permitan la financiación y la puesta en marcha de los acuerdos interprofesionales.
- Existencia de una política agraria y económica que permita un cierto margen de actuación para las organizaciones interprofesionales.
- Identificación clara del ámbito de actuación.

Estas premisas hay que matizarlas. Por ejemplo, es necesario que haya unos ciertos gérmenes organizativos, pero las posibilidades de actuación que ofrecen las entidades interprofesionales pueden a su vez fomentar la organización de los sectores productivos.

Una cuestión imprescindible es la voluntad política de las autoridades y poderes públicos. El sector público no deberá asumir todas las funciones y sí dejar un espacio para la gestión de organizaciones profesionales e interprofesionales, entendiendo que el fortalecimiento de estas entidades es un indicativo de la madurez de la sociedad y de que existen importantes cuestiones que pueden ser mejor resueltas por los sectores privados que desde la iniciativa pública.

El desarrollo de las fórmulas interprofesionales sólo es posible en el marco de una normativa que apoye sus funciones; en caso contrario quedarán limitadas a la realización de acciones excepcionales. Un buen ejemplo es lo sucedido en Francia, donde la Ley de 1975-600 relativa a la Organización Interprofesional Agraria permitió la estructuración de los sectores en organizaciones interprofesionales, hoy presente en la inmensa mayoría del sistema alimentario francés. También en España, a pesar de que hay cuestiones importantes no resueltas como las formas de financiación, la aprobación de la Ley 38/94 de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias ha potenciado el auge de estas fórmulas.

En definitiva, para un adecuado desarrollo de las organizaciones interprofesionales es necesario que se den todas o casi todas estas circunstancias en mayor o menor medida. En el fondo, el desarrollo de las interprofesionales es un escalón más en el proceso de vertebración del sistema alimentario basado en la colaboración entre las fases y de éstas con el sector público.

LA EXPERIENCIA DE LAS INTERPROFESIONALES EN LOS PAÍSES EUROPEOS. EJEMPLOS SIGNIFICATIVOS.

El análisis de la experiencia interprofesional en los países europeos obliga, por un lado, a contemplar toda la gama de fórmulas organizativas de carácter interprofesional que se han consolidado en Europa en respuesta a una realidad concreta y, por otro, a tener en cuenta las circunstancias históricas en las que surgieron y se han desarrollado.

SINTESIS DE LAS ESTRUCTURAS DE COORDINACIÓN VERTICAL EUROPEAS.

Alemania	No hay organizaciones sectoriales verticales con excepción de los sectores de vino y remolacha azucarera. No hay base legal. Fuerte implantación del cooperativismo. Existe la Centrale Marketinggesellschaft del Deutschen Agrarwirtschaft (CMA) para la promoción de los productos alemanes con carácter interprofesional.
Holanda	Fuerte implantación del cooperativismo. Organismos de coordinación vertical de derecho público muy implantados: productshappen que asumen las tareas de interprofesional y la gestión de la PAC. Basados en la Ley de la Organización Económica del Derecho Público (1950).
Reino Unido	Cooperativas de control de la oferta obligatorias: Marketing Boards, recientemente disueltas. Organismos públicos participados para la gestión de la PAC. Organizaciones interprofesionales para la promoción e I+D en algunos productos.
Dinamarca	Fuerte implantación del cooperativismo. Organismos interprofesionales de exportación.
Italia	Nivel intermedio de cooperativas. Débiles estructuras de coordinación vertical.
Grecia	Se desarrolló un cooperativismo de servicios que posteriormente se desmanteló. Apenas hay estructuras de coordinación vertical.
Bélgica	Fuerte implantación del cooperativismo. Interprofesión asentada en tabaco. Organismo de promoción de carácter interprofesional.
Francia	Nivel intermedio de implantación de las cooperativas. Sector alimentario muy estructurado. Fuerte implantación del modelo interprofesional privado con algunas organizaciones muy especializadas basado en la Ley 75-600. Este modelo está presente en casi todos los sectores. Existen organismos públicos con participación privada para la aplicación de la PAC.
Portugal	Bajo nivel de desarrollo del cooperativismo. Sector agroalimentario poco estructurado. Existen algunas interprofesionales muy antiguas en las denominaciones de origen vitivinícolas.
Irlanda	Existe una fuerte estructura cooperativa en el sector lácteo. Hay una interprofesión para la promoción exterior.
España	Existían estructuras verticales de carácter interprofesional en el seno del sindicato vertical, disuelto en la transición política. La Ley 38/94 de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias ha puesto las bases de un desarrollo aún incipiente.

El análisis de la situación en cada caso depende del número de subsectores agroalimentarios existentes en cada país, ya que en aquellos en los que existan muchos subsectores es más difícil la organización vertical.

Tradicionalmente las diferencias en el arraigo de las fórmulas de coordinación vertical se han achacado al mayor o menor peso del cooperativismo, partiendo de la hipótesis de que un gran desarrollo de éste, impide el auge de las estructuras verticales. Sin embargo este argumento no explica la escasa estructuración alemana, mientras otros países con tanto peso cooperativo como Holanda detentan una de las fórmulas más sólidas de coordinación vertical. Lo mismo ocurre en Italia y Francia, pues en ambos existe un nivel similar de desarrollo cooperativo y, sin embargo, mientras en la primera apenas hay estructuras verticales en la segunda la organización interprofesional está muy asentada.

En cierta manera, la explicación a este fenómeno puede encontrarse en la historia política de cada país: en aquellos donde las estructuras verticales corporativas del sector agroalimentario aparecieron ligadas a regímenes dictatoriales que perdieron la Segunda Guerra Mundial o fueron desalojados del poder mucho después, la estructura vertical surgida de las crisis de los años 20 y 30 se disolvió (Italia, Alemania, España, Portugal), mientras que en los restantes países se fue adaptando a la nueva organización del Estado (Francia, Holanda).

Hay que destacar que, sean de derecho público o privado, todas las estructuras europeas de carácter vertical tienen los mismos objetivos:

- Promoción
- Mejora de la imagen del producto
- Investigación y desarrollo tecnológico
- Fomento y defensa de la calidad
- Conocimiento estadístico del subsector
- Solución a problemas medioambientales
- Apoyo a la concertación entre fases de la cadena de producción
- Ordenación de los mercados en el marco de las OCM
- Apertura de nuevos mercados
- Colaboración con las autoridades públicas en todo lo que competa al subsector
- Defensa de los intereses generales del subsector

Las estructuras interprofesionales se enfrentan a la estricta normativa europea de defensa de la competencia, a una administración comunitaria poco dada a confiar en los sectores privados y con ánimo de omnipresencia en la vida de los países, a su propio carácter "nacionalista" que está bloqueando su actuación en el ámbito de la UE lo que cuestiona su eficacia en el Mercado Unico y al proceso de concentración de ciertas fases de la cadena

agroalimentaria que pueden poner en cuestión una estructura surgida cuando cada etapa estaba formada por un gran número de empresas. Aún así, estas estructuras siguen demostrando un alto grado de eficacia en el desarrollo de la mayoría de sus objetivos y la esencia de sus fines continúa existiendo a pesar de los cambios en el entorno.

A continuación se analiza el sistema organizativo de algunos países europeos. Se han elegido los dos países con mayor desarrollo interprofesional, Francia y Holanda, además de España, país donde se pueden seguir las vicisitudes de la puesta en marcha del proceso. El desarrollo del sistema de interprofesionales como fórmula de vertebración vertical suele desarrollarse como un todo, por eso se ha optado por considerar los modelos de cada país en general.

Francia

Los primeros acuerdos e instancias interprofesionales en Francia, aún lejos de ser organizaciones interprofesionales, surgen en los años treinta, en respuesta a las crisis planteadas en los distintos productos; su posterior desarrollo es paralelo a la institucionalización de la colaboración con el Estado y es acorde con la implantación del corporativismo. Este movimiento se constituyó en el impulsor de los primeros núcleos interprofesionales, los Comités Interprofesionales Vitivinícolas dotados de una gran capacidad normativa. El gran salto adelante se produce en los años sesenta, en el marco de la puesta en marcha de la Política Agraria Comunitaria (PAC) y la aplicación de las Leyes de Orientación Agrícola (1960 y 1962) y de la Ley sobre agricultura contractual (1964). Esta última establece las bases legales para la creación de organismos interprofesionales privados con una cierta capacidad de extensión de norma, financiados por tasas parafiscales y ligados a la realización de contratos entre industriales y agricultores. De esta etapa datan las importantes interprofesionales en frutas y hortalizas para conserva francesas.

Este marco normativo se quedó pequeño para las necesidades de vertebración vertical del sistema agroalimentario francés, entonces el más dinámico de Europa. En 1974 se creó el Centro Nacional Interprofesional de la Economía Láctea (CNIEL), consolidando una práctica interprofesional que databa de antes de la Segunda Guerra Mundial y que resultó imprescindible en la aplicación, a partir de 1969, del pago de la leche por calidad, con la consiguiente creación de laboratorios interprofesionales de control; fue necesaria una norma específica para el desarrollo de esta estructura interprofesional.

El punto clave en el arranque de la estructura interprofesional francesa fue la Ley sobre la Organización Interprofesional Agraria (75/600) que dio el impulso definitivo a la creación de interprofesionales de carácter privado. En ella se establecen las normas básicas de la estructura interprofesional francesa que ya han sido citadas. En la actualidad hay reconocidas casi 70

organizaciones interprofesionales que abarcan todos los sectores agroalimentarios, a excepción de los cereales. Esta normativa se completó en 1980 (Ley 80-502), con medidas que reforzaron la posición de las interprofesionales, y con diversos decretos. La nueva Ley de Orientación Agrícola, recientemente aprobada, introduce algunas modificaciones centradas en la puesta al día de los aspectos relativos a la competencia, en la apertura de las organizaciones interprofesionales a la distribución, consumidores y asalariados; a la vez abre la posibilidad de crear interprofesiones específicas para productos de calidad diferencial con amplias posibilidades de actuación y hace especial hincapié en la trazabilidad de los alimentos como objetivo básico que las interprofesionales pueden aportar.

En la actualidad en Francia conviven organizaciones interprofesionales aprobadas en distintos momentos históricos y, por lo tanto, de acuerdo a diferentes leyes. Algunas han actualizado sus estatutos, mientras otras continúan con las mismas referencias.

Entre los vinos se encuentran las organizaciones interprofesionales más antiguas, de ellas sólo unas pocas se han acogido a la Ley 75-600 mediante la adaptación de sus estatutos.

INTERPROFESIONALES EN EL SECTOR VITIVINICOLA

BNIC	Cognac (O.5/1/1941)
CIVC	Champagne (Ley 12/4/1941)
BNIA	Armagnac (O.11/9/41;D.8/1/6)
CIVDN	Vinos Dulces Naturales (Ley 2/4/43)
CIVB	Vinos de Burdeos (Ley 18/8/48)
CIVAS	Vinos Anjou y de Saumur (Ley 16/7/52)
CIVT	Vinos de Touraine (Ley de 29/11/52)
CIVRB	Vinos de Bergerac (Ley de 26/2/53)
CIVOPN	Vinos "Pays Nantais" (Ley de 1/3/53)
CIVCR	Vinos de "Côtes du Rhone" (Ley 28/11/55)
CIFCM	Vinos de Fitou, Corbieres, Minervois (Ley de 27/2/56)
CIVG	Vinos de Gaillac (D. 25/9/59)
UIVB	Vinos de Beaujolais (D. 25/9/59)
CIVA	Vinos de Alsace (D.22/4/63)
CIVB	Vinos de Bourgogne (Ley 75-600)
BNIEC	Calvados, Aguardiente de Sidra y Pera (D. 11/10/66)
ANIVIT	Vinos de mesa (Ley 75-600)
UICV	Vinos de Cahors (Ley 75-600)
GIP	Côtes du Rousillon (Ley 75-600)
UICL	Coteaux du Languedoc (Ley 75-600)
AIBL	Blanquette de Limoux (Ley 75-600)
AICD	Côtes de Duras (Ley 75-600)
CIVS	Vinos de Savoie (Ley 75-600)
CNIVE	Comité Nacional de Vinos y Aguardientes. AOC. (Ley 75-600)

Entre las organizaciones interprofesionales de productos vegetales se encuentran las de productos hortofrutícolas para conserva, que fueron legalizadas de acuerdo a la Ley de Contratos Agrarios de 1964; posteriormente se constituyó ANIFELT, la organización cúpula que las reúne, de acuerdo a la Ley 75-600. En este grupo se encuentran también algunas de las organizaciones interprofesionales más antiguas, como la de semillas, la del lino y la de azúcar, que se mantienen tal como fueron constituidas en los años sesenta o principios de los setenta. Otras fueron constituidas posteriormente de acuerdo a la Ley 75-600.

INTERPROFESIONALES EN PRODUCTOS VEGETALES

GNIS	Semillas (1941.D.18/5/62)
CNIH	Horticultura (D.26/3/64)
CIB (1)	Plátanos (O.30/1/51)
CING	Nuez de Grenoble (D.29/5/68)
CIPS	Producciones sacaríferas (D.3/4/69)
SONITO (2)	Tomates transformados (Ley 5/8/60)
ANICC (2)	Champiñones cultivados (Ley 5/8/60)
UNILET (2)	Hortalizas para transformación (Ley 5/8/60)
BIP (2)	Ciruelas - pasas (Ley 5/8/60)
ANIEC	Economía cidrícola (ley 75-600)
UNIP	Proteaginosas (Ley 75-600)
INTERFEL	Frutas y hortalizas (Ley 75-600)
ANIFELT	Frutas y hortalizas transformadas (Ley 75-600)
CNIPT	Patata (Ley 75-600)
GIPT	Patata industrial (Ley 75-600)
ONIDOL	Oleaginosas (Ley 75-600)
ANIHORT	Flores y plantas ornamentales (Ley 75-600)
ANIBI (2)	Cerezas industriales (Ley Contratos 1964)
CINCC (2)	Col y "chucrut" (Ley Contratos 1964)
AFIDEM (3)	Frutos con múltiples salidas
CNICM	Castaña y marrón glasé (Ley 75-600)
BIN (3)	Nueces
BIK	Kiwi (Ley 75-600)
BIOT	Aceituna de mesa (Ley 75-600)
CIPALIN	Lino (1971)

- 1) No tiene operatividad por pérdida de representatividad
- 2) Integradas en ANIFELT, única reconocida oficialmente
- 3) Asociadas a INTERFEL

La organización profesional más antigua entre las de los productos ganaderos es la láctea, que se legalizó en 1974, un año antes de la aprobación de la Ley 75-600. La organización láctea fue la precursora de todas las interprofesionales que vinieron detrás y la norma que la legalizó sirvió de base a la mencionada Ley, verdadero punto de arranque de la estructura actual. Hay que destacar el hecho de que tanto en quesos como en vinos existe un número muy alto de organizaciones interprofesionales debido a que hay una encargada de cada denominación de origen. Entre las carnes hay que mencionar la ausencia del porcino, subsector en el que la competencia entre regiones no ha permitido la estructuración de una interprofesional nacional.

INTERPROFESIONALES EN PRODUCTOS GANADEROS

CIG	Gruyère de Comté (D.11/6/63)
CIFC	Cantal (D.9/2/65)
CNIEL	Economía Láctea (Ley 12/7/74)
CIDEF	Pavo (Ley 75-600)
ARIBEV	Ganado y Carnes (Ley 75-600) Islas de la Reunión
INTERBEV	Ganado y Carnes (Ley 75-600)
BRILAC	Leche de cabra Poitou- Charentes (Ley 75-600)
ANIVC (1)	Carne de caballo (Ley 75-600)
AMIBEV	Ganado y Carnes Martinica (Ley 75-600)
IPVC	Carnes Guadalupe (Ley 75-600)
CAILAISUD (2)	Economía Láctea Sudoeste (Ley 75-600)
CRIEL Rhon-Alpes (2)	Economía Láctea R-Alpes (Ley 75-600)
CRIEL Centro (2)	Economía Láctea Centro (Ley 75-600)
ANIPORC (1)	Porcino (Ley 75-600)
CIFOG	Foie gras (Ley 75-600)
ANICAP	Caprino (Ley 75-600)
INTERMIEL (1)	Miel (Ley 75-600)
CIP	Pintada (Ley 75-600)
ANIP	Palomo (Ley 75-600)

1) No operativas.

2) Integradas en el CNIEL

En este apartado es imprescindible hacer referencia a la confrontación entre la concepción más liberal y la más intervencionista de la aplicación de la política agraria, la primera concede un papel mayor a los agentes económicos en la regulación del mercado y la segunda opta por aumentar el papel de los poderes públicos y da más funciones a los "Offices", organismos del Estado para la política de mercados que cuentan con representación de los sectores privados. En 1982 se promulgó la Ley de Oficinas Sectoriales que dio el estatus actual a estos organismos, recortando el papel de las interprofesionales en la gestión de la PAC. Posteriormente se crea la Ley 1321/86 "relativa a la organización económica en agricultura", la cual asentó el modelo actual de reparto de funciones entre las interprofesionales privadas y el Estado.

Francia es el país europeo que ha optado más claramente por un modelo de organización privada de la agricultura con gran capacidad operativa y que ha demostrado que es capaz de adaptarse a entornos diferentes. Este modelo ha sufrido serios reveses con la aplicación de las normas europeas de defensa de la competencia y ha sido combatido por la Comisión Europea, sin embargo sus estructuras se están aplicando a las nuevas Organizaciones Comunes de Mercado como vía para corresponsabilizar a los sectores privados.

A continuación se exponen algunos ejemplos que recogen la organización interprofesional en determinados subsectores. Los subsectores elegidos permiten apreciar la riqueza de la organización francesa interprofesional, en la que conviven distintas organizaciones orientadas a fines concretos. Se recoge el caso de las frutas y hortalizas transformadas como ejemplo de la superposición de organizaciones interprofesionales surgidas en distinto momento.

Ejemplo nº1: La cadena de producción remolacha - azúcar

La interprofesión remolachera es una de las más antiguas y mejor organizadas. Su estructura fue reconocida en la OCM de este sector. Esta cadena de producción cuenta con diversos organismos interprofesionales con distintos fines:

- Comité Interprofesional de Producciones Sacaríferas, dedicado a la elaboración y gestión de los acuerdos interprofesionales y relaciones internas.
- Instituto Técnico de la Remolacha, dedicado a la investigación y desarrollo. En la actualidad compite con los servicios agronómicos de las empresas.
- Centro de Estudios y Documentación sobre el Azúcar, dedicado a la promoción del consumo.
- Oficina Interprofesional de Estudios Estadísticos Azucareros, elaboración de estadísticas e informes.
- Comisiones mixtas de fábrica, encargadas de la recepción (organización, calidad, control de pagos).

Como cuestión operativa de interés hay que resaltar la existencia de múltiples "protocolos" de actuación de la interprofesional, firmados por todas las partes, que establecen la forma de actuar de cada uno de los operadores económicos ante cualquier evento. En este sector cabe destacar el papel de la estructura interprofesional en la reestructuración de la industria, que ha supuesto el cierre de numerosas zonas y el abandono de determinadas áreas de producción, en estos casos el protocolo correspondiente establece el tipo de indemnización a aplicar a los agricultores y todos los restantes aspectos de esta operación.

Es muy importante resaltar que esta estructura interprofesional ha potenciado la existencia de un verdadero lobby azucarero en Francia cuya

enorme influencia se ha traducido en importantes beneficios para el sector. Un ejemplo lo constituye el conjunto de medidas francesas para apoyar los productos alternativos provenientes de la remolacha como el bioetanol, cuestión para la que ya se ha constituido la correspondiente interprofesión.

Ejemplo nº2: Las frutas y hortalizas transformadas

El origen de esta interprofesión está en los contratos entre las fábricas de conservas y los agricultores, y en la actualidad está conformada por una trama interprofesional a nivel de subsectores basada en la Ley de Contratos y una organización interprofesional "paraguas", la Asociación Nacional Interprofesional de Frutas y Hortalizas Transformadas (ANIFELT) legalizada con base en la Ley de Interprofesionales de 1975.

Los subsectores que cuentan con interprofesión propia son: Unión Nacional de Hortalizas Transformadas (UNILET), Asociación Nacional Interprofesional de Champiñones Cultivados (ANICC), Comité Interprofesional de la Ciruela Pasa (BIP), Sociedad Nacional Interprofesional del Tomate para Transformados (SONITO), Comité Interprofesional Nacional de la Col y Chucrut (CINCC) y la Asociación Nacional Interprofesional de la Cereza Industrial (ANIBI).

La existencia de todas estas estructuras diferenciadas para pequeños sectores lleva a un nivel de gastos considerables, lo que ha provocado que el conjunto de estas interprofesionales dispongan de un edificio común el "Centro Francés de la Conserva" en el que se concentran la mayoría de las organizaciones profesionales e interprofesionales del sector y los centros de investigación y formación.

Entidades integradas en el Centro Francés de la Conserva

- Centro Técnico de las Conservas de Productos Agrarios
- Instituto Appert (investigación y criterios de esterilización)
- Servicio de Documentación
- Escuela de Aplicación de las Técnicas de Conservación
- ANIFELT
- ANICC
- UNILET
- Cámara Sindical Nacional de Industrias de la Conserva
- Confederación Francesa de las Conservas
- Grupo Nacional de Exportación de Conservas Alimentarias

La interprofesión paraguas ANIFELT tiene una estructura especial debido a que en ella coinciden por un lado las organizaciones sectoriales de cada fase de la cadena de producción y por otro las organizaciones interprofesionales de rama. Eso obliga a que haya dos entes de representación

(denominados colegios), en uno de ellos se ubican las fases de la cadena de producción (agricultura, transformación y cooperativas que realizan la venta) y en el otro las asociaciones interprofesionales de las ramas ya constituidas según la Ley de Contratos de 1964.

Composición de ANIFELT

COLEGIO A

Organizaciones de productores

- Confederación Francesa de Productores de Frutas, Hortalizas y Champiñón
- Federación Nacional de Sindicatos de Cultivadores de Champiñón
- Asociación Nacional de Productores de Hortalizas para Conserva
- Comité Nacional de la Ciruela

Organizaciones de la transformación

- Cámara Sindical Nacional de la Conserva

Cooperativas de Producción – Transformación

- Federación Nacional de Conserveras – Cooperativas y Sociedades de Interés Colectivo Agrícola (SICA)

COLEGIO B

UNILET

BIP

SONITO

CINCC

ANIBI

ANICC

En el fondo ANIFELT es fundamentalmente una estructura de coordinación y hace la función de "lobby". Cuenta con escasa estructura de funcionamiento y su presupuesto está por debajo de los 4 millones de francos (algo más de 600.000 \$). ANIFELT se nutre del trabajo desarrollado en las organizaciones interprofesionales de rama y de las profesionales que la componen.

Cada una de las organizaciones subsectoriales que componen ANIFELT están a su vez integradas por las organizaciones de productores y de transformadores, que suelen ser específicas en ambos casos. Casi todas estas entidades están legalizadas por la Ley de Contratos Agrarios de 1964.

UNILET, que es la más importante, cuenta con tres servicios: gestión contractual para el seguimiento del contrato, técnico y de marketing; y cuenta con casi 30 empleados, algunos de los cuales comparte con ANIFELT. Las funciones de cada una de ellas con respecto a su producto son:

- Favorecer el desarrollo técnico
- Apoyo a la valorización de los productos
- Seguimiento de la contratación según la OCM
- Acciones diversas de promoción
- Estudios económicos y elaboración de estadísticas
- Aplicación de los reglamentos comunitarios para el sector en colaboración con el Estado.

- Desarrollo de la campaña

De todas éstas, la acción fundamental es el seguimiento contractual que realizan sobre todo las comisiones mixtas de fábrica, coordinadas por la interprofesión.

UNILET está atravesando problemas debido a la gran concentración de la industria conservera.

Ejemplo nº3: Las interprofesionales en los vinos.

Hay un total de 22 organizaciones interprofesionales en este sector, todas ellas amparadas por una estructura de coordinación. Aunque fueron creadas en diversas épocas, y están basadas en leyes distintas, tienen objetivos similares.

Existen cuatro comités históricos constituidos por ley bajo el Gobierno de Vichy⁸ con el objeto de distribuir entre los viticultores las cantidades requisadas por las fuerzas alemanas: Comité Nacional Interprofesional del Cognac, del Armagnac, del Vino de Champagne y de los Vinos Dulces Naturales. Sus objetivos inicialmente fueron más amplios y constituyeron el origen de los actuales. Su financiación se realiza a través de tasas parafiscales.

Entre 1948 y 1966 se crearon 14 comités interprofesionales para la gestión de los vinos de las distintas regiones con denominaciones de calidad (vinos de Appellation d'Origine Controlée, AOC). Son organismos de derecho privado con menor capacidad de operación en cuestiones que afectan a los mercados como retiradas o almacenamientos. A partir de 1975, al amparo de la nueva Ley 75-600 se crearon otros 6 comités vitivinícolas.

Sus objetivos fundamentales son:

- Promover los vinos de su ámbito
- Realizar encuestas económicas y hacer estudios
- Establecer un contacto continuado entre las empresas de las distintas etapas de la cadena de producción.

Todos estos comités son responsables de la gestión de la denominación Appellation d'Origine Controlée (AOC) correspondiente. Además la mayoría de ellos realizan acuerdos interprofesionales de unos tres años que abordan la gestión del mercado de cara a garantizar la calidad. Estos acuerdos han tenido que adaptarse a la estricta normativa de defensa de la competencia.

En todos estos comités los presupuestos dedicados a la promoción son muy altos y absorben la mayor parte de la cotización recaudada en calidad de cuota voluntaria – obligatoria (oscilan entre el 80% y el 90%), con excepción de las áreas donde hay marcas fuertes, que apenas realizan promoción genérica.

⁸ Durante la ocupación alemana de Francia, en el transcurso de la Segunda Guerra Mundial, el Gobierno de Vichy colaboró con las fuerzas de ocupación mientras otra parte de la población apoyaba la resistencia que contaba con el General De Gaulle. Fue constituido en 1940 y desapareció con la derrota alemana.

Estas organizaciones interprofesionales están coordinadas a través del Comité Nacional de las Interprofesionales de Vinos y Aguardientes con Denominación de Origen Controlada (CNIVE), que juega fundamentalmente un papel de lobby.

Existe también la Asociación Nacional Interprofesional de los Vinos de Mesa y Vinos del País (ANIVIT) creada en 1976. Agrupa casi a 400.000 profesionales: viticultores, vinicultores, cooperativistas, comerciantes y exportadores. Dedicó más del 90% de los recursos provenientes de las cuotas a promoción en el mercado interior. Este presupuesto está en torno a los 25-30 millones de Francos (unos 4 millones \$).

Composición del Consejo de Administración de ANIVIT

Sector Producción:

- Confederación de Cooperativas Vinícolas de Francia
- Confederación Nacional de Bodegas Particulares
- Federación Nacional de Productores de Vinos de mesa y Vinos del País y Sindicatos de Vitivinicultores.

Sector Comercio:

- Unión Nacional de Embotelladores-distribuidores de Vinos y Espirituosos
- Federación Nacional de Sindicatos Regionales del Comercio de Crianza de Vinos
- Federación de Exportadores de Vinos y Espirituosos
- Federación Intersindical de Distribuidores y Embotelladores de Vinos y Espirituosos
- Comité Nacional de Comercio Comunitario de Vinos y Espirituosos
- Sindicato Nacional de Distribuidores y Acondicionadores de Vinos
- Sindicato Nacional de Negociantes -Expendedores de Vinos

Ejemplo n°4: el sector lácteo.

Este sector tiene una gran tradición interprofesional con existencia de comisiones paritarias y diferentes entidades de corte interprofesional. La organización de este sector data de 1969 cuando se obliga legalmente al pago de la leche por calidad, lo que da pie al surgimiento de los laboratorios interprofesionales. En 1974 se constituyó el Centro Nacional Interprofesional de la Economía Láctea (CNIEL).

Esta interprofesión está estructurada nacional y regionalmente. Su dirección está formada por tres gremios productivos:

- Federación Nacional de Productores Lácteos

- Federación Nacional de Cooperativas Lácteas
- Federación Nacional de la Industria Láctea.

Los objetivos de la CNIEL son:

- La mejora de la organización de la economía láctea
- Colaboración en la aplicación de la OCM
- Apoyo al desarrollo de una política contractual en el sector
- Sistema de información y estudios
- La intervención en los conflictos entre partes
- Promoción y publicidad

Queda atrás el objetivo inicial de lograr un precio mínimo, abandonado hace muchos años. Este había sido el objetivo principal de los primeros núcleos interprofesionales creados en los años veinte, así como del Comité Central de Grupos Interprofesionales Lácteos (1935), sin embargo en el año 1974, cuando se constituyó la actual interprofesional láctea, ya existía la OCM del sector que no contemplaba acuerdos contractuales de precios, las normas de defensa de la competencia hacían complicados los acuerdos y la industria se negó a esta práctica.

El CNIEL cuenta con el apoyo del Centro Interprofesional de Documentación y de Información Láctea (CIDIL), para la política de promoción y de información al público, y de la Asociación para el Desarrollo de la Investigación Aplicada en el Sector Lácteo (ARILAIT).

El CNIEL desarrolla un interesante trabajo en la elaboración de estadísticas e informes del sector que representa. Lleva además la gestión de los 32 laboratorios interprofesionales dispersos por el territorio nacional. En la actualidad el CNIEL concede gran importancia al desarrollo de la calidad de la leche mediante investigación técnica y médica. También se firman acuerdos interprofesionales con distintos objetivos:

- Cuotas: adaptación a la región del programa de cese y redistribución de cuotas existentes.
- Normalización de facturas
- Administración, cuando corresponda, de los fondos de corresponsabilidad.
- Asume el papel de lobby ante el sector público.

Epílogo sobre el modelo interprofesional francés

El modelo interprofesional francés es el más antiguo y uno de los más extendidos del panorama de la Unión Europea, en la actualidad abarca a casi la totalidad de los subsectores productivos agroalimentarios. Este sistema tuvo sus orígenes en los años veinte y treinta, como respuesta a las dificultades de los mercados internacionales, pero ha sido muy flexible y se ha ido adaptando a los cambios en el sistema socioeconómico y político, así como a la normativa

de la Unión Europea. En la actualidad se basa en estructuras organizativas privadas que colaboran con el Estado y encajan bien en las constituciones democráticas.

Las organizaciones interprofesionales francesas han tenido serios problemas con los tribunales de defensa de la competencia y en poco tiempo han abandonado su actividad en relación con la fijación de precios y se han centrado en actividades de promoción, investigación y desarrollo tecnológico, apoyo a la calidad e información de los mercados, mientras los "Offices par Produits", organismos públicos, ejecutan la política de precios.

Las organizaciones interprofesionales francesas han incentivado el asentamiento de organizaciones subsectoriales dentro del sector agrario, dando lugar a un cuerpo representativo muy estructurado.

Holanda

El modelo holandés se constituyó a partir de la Segunda Guerra Mundial en el marco del consenso político para la creación de órganos consultivos de derecho público que reuniesen a todos los grupos de interés. En este contexto, y en el periodo comprendido entre 1954 y 1956 se crearon los primeros productkshappen (traducción al holandés de la palabra interprofesional), organizaciones de pertenencia obligatoria. En la actualidad existen 13 organizaciones interprofesionales que reúnen a todas las producciones agroalimentarias, que se relacionan a continuación.

Productkshappen

- Central, para los grandes cultivos. Incluye
 - Patata
 - Semillas
 - Cereales, granos y legumbres
 - Piensos
- Cerveza
- Bebidas Espirituosas
- Frutas y hortalizas
- Margarina, aceite y grasas
- Aves y huevos
- Plantas ornamentales
- Ganado y carnes
- Pesca y productos pesqueros
- Productos Lácteos

En los productkshappen participan los representantes de las organizaciones empresariales de la fase agraria, la comercialización, la industria, la distribución y la venta al detalle; están también presentes los trabajadores, aunque no asisten. No forman parte las organizaciones de consumidores. En las comisiones consultivas y grupos de trabajo participan también funcionarios públicos.

Con el fin de tener una idea aproximada de su magnitud, en la actualidad trabajan unas 100 personas en la interprofesión de la leche, unas 120 en la de carne, 60 en la de aves y huevos, 260 en la central de cultivos extensivos, 150 en la de frutas y hortalizas, etc. en total unos 800 empleados.

La financiación de estos organismos procede fundamentalmente de las tasas parafiscales, a las que se añaden las subvenciones. Las tasas se cobran sobre todo a los agricultores que las repercuten parcialmente en el precio. El presupuesto global de las interprofesiones agrícolas excluidas las de cerveza y bebidas espirituosas asciende a cerca de 400 millones de florines (unos 190 millones \$).

Los productushappen tienen dos áreas de competencias:

- Autónomas, relativas a la organización interna del sector mediante concertación entre los representantes privados, información y divulgación, calidad, tipificación, etiquetado, conocimiento y previsión de los mercados, elaboraciones estadísticas, promoción, etc.
- De cogestión, ligadas a su faceta pública. Consiste en la gestión de la política de precios que le delega el Gobierno.

La distribución del presupuesto como media es la siguiente:

Promoción de ventas	40%
Investigación	9,5%
Reglamentos sobre calidad	8,7%
Gastos ligados a competencias autónomas	15,2%
Gastos ligados a tareas de cogestión	14,9%
Otros	11,7%

Epílogo del modelo interprofesional holandés

El modelo holandés responde a un momento histórico concreto y, en la actualidad, difícilmente puede exportarse a otros países, debido por un lado a la reunión en un mismo organismo de funciones que competen al Estado y a la organización privada y por otro la filiación obligatoria de todos los agentes económicos de la cadena de producción.

Este modelo, que ha tenido problemas con la normativa de defensa de la competencia, se ha mostrado muy eficaz en cuestiones tales como investigación y desarrollo tecnológico, promoción e información del sector.

España

España heredó de la etapa franquista una estructura vertical corporativa en el sistema alimentario que fue desmantelada sin que se diesen los pasos necesarios para su transformación. Por esta razón el país se encontraba muy poco estructurado en el momento de la adhesión a la CEE, lo que suponía una desventaja competitiva básica.

La primera Ley de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias se aprobó en 1994 y se reformó en 1996, antes de su aplicación. Esencialmente es muy parecida a la Ley francesa de 1975. Esta ley se ha enfrentado a algunas cuestiones importantes que conviene mencionar:

- La falta de organización adecuada de la gestión de los intereses sectoriales
- La excesiva politización de la participación de los representantes de los agricultores debido a la posición de las organizaciones profesionales agrarias generales, que mantienen una dura competencia entre sí.
- La polémica acerca de la posición y grado de representación de la estructura cooperativa.
- Las iniciativas de varios gobiernos autónomos de estructurar organizaciones en su ámbito o influir en las existentes, aspecto este ya solventado.
- Falta de solución a la fuente de financiación y de sistemas de cobro a las empresas.

A pesar de estos inconvenientes, en la actualidad se ha despertado un gran interés en estas fórmulas y hasta otoño 1999 se habían aprobado 9 organizaciones interprofesionales, mientras casi veinte se encuentran en lista de espera. El Gobierno de España considera que en poco tiempo la mayoría de las producciones estarán estructuradas interprofesionalmente.

Organizaciones Interprofesionales Aprobadas

Asociación Interprofesional de Forrajes Españoles
Organización Interprofesional de la Carne de
Vacuno Autóctono de Calidad
Organización Interprofesional del Huevo y sus Productos
Organización Interprofesional Agroalimentaria del Higo Seco y Derivados
Asociación Interprofesional de Pera y Manzana
Asociación Interprofesional de Limón y Pomelo
Interprofesional Citrícola Española
Organización Interprofesional de la Avicultura de Carne de Pollo
Organización Interprofesional de la Harina y el Pan

Entre las que se encuentran pendientes de aprobación figuran: leche y productos lácteos, porcino ibérico, cerdo blanco, vino de mesa, tabaco, tomate concentrado, cunicultura, aceite de oliva, etc., además de la de acuicultura continental, la de atún y la de mejillón.

Las interprofesionales en este país están trabajando sobre todo en cuestiones de calidad, definición de parámetros, protocolos de producción, control sanitario, promoción, apoyo al comercio exterior, etc. El tiempo de rodaje es aún muy pequeño como para poder hacer un balance de la experiencia española.

El principal problema se encuentra en que no está solventada la vía de financiación estable. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España (MAPA) tiene en marcha un sistema de ayudas al funcionamiento de decreciente en tres años similar al que existe para el apoyo al funcionamiento de las Organizaciones de Productores: 50% de los gastos de funcionamiento el primer año, 40% el segundo y 30% el tercero.

Otras entidades de carácter interprofesional

A lo largo de este informe han aparecido algunas de las entidades interprofesionales que se recogen en este capítulo. El hecho de reunir las aquí tiene como objetivo dar una visión global de todo el tipo de entidades con carácter interprofesional.

Centros técnicos Interprofesionales

Un capítulo aparte lo constituyen los Centros Técnicos Interprofesionales (CTI) franceses, basados en la Ley para la Constitución de Centros Técnicos Profesionales de 1948, que posibilitó que las organizaciones profesionales solicitasen la creación de estos centros financiados por tasas parafiscales sobre los productos agrarios y con gestión interprofesional. Esta ley ha permitido que algunos sectores agroalimentarios franceses dispongan de potentes centros de investigación que complementan su actuación con los centros profesionales. Actualmente disponen de CTI los sectores de frutas y hortalizas frescas, conservas, flores y plantas ornamentales, productos oleoproteaginosos y el sector de la remolacha – azúcar.

Por ejemplo, el Centro Técnico Interprofesional de Frutas y Hortalizas (CTIFL) cuenta con casi 100 ingenieros y más de 60 técnicos. Su presupuesto está cerca de los 140 millones de francos (más de 20 millones \$) de los que más del 70% se dedica a personal. Cerca del 60% de sus recursos proceden de la tasa parafiscal (cuota de 1,5 por mil de las ventas al por mayor de frutas y hortalizas frescas) y el resto son subvenciones para programas específicos y algunas ventas. Dispone de 5 centros de experimentación y 31 estaciones experimentales. Su trabajo abarca todos los ámbitos relacionados con el sector.

En este sentido existe también una experiencia interesante en España: Asociación de Investigación para la Mejora del Cultivo de la Remolacha Azucarera (AIMCRA), sociedad anónima formada por industriales y cultivadores del sector remolacha azucarera. La financiación de la investigación se realiza con base a una cuota que se cobra sobre toda la remolacha entregada. De igual modo se financian las campañas de imagen del azúcar.

Organismos verticales para productos de calidad

El desarrollo de la política de calidades está fomentando en Francia el surgimiento de organizaciones de carácter interprofesional diferentes a las

clásicas en torno a la noción de "label". Esta política se apoya en relaciones contractuales rígidas entre las empresas componentes de la cadena de producción diferencial, mediante las cuales se garantiza la aplicación del protocolo básico de producción a lo largo de la cadena. Los requisitos para la constitución de un label agrario son:

- Existencia de un organismo certificador independiente
- Puesta en marcha de un reglamento técnico que indique la manera objetiva y precisa de identificación de los productos label frente al resto en su sector.
- Plan de controles completo desde la producción a la comercialización
- Existencia de una etiqueta identificativa.

El carácter interprofesional de esta estructura lo aporta el Centro de Desarrollo de Certificaciones de Calidades Agrícolas y Alimentarias, organismo privado que agrupa a todos los organismos certificadores y a representantes de las organizaciones profesionales generales, que colaboran en su financiación. Esta estructura tiene unas relaciones conflictivas con las interprofesionales clásicas, ya que ahora también para ellas la calidad se ha convertido en uno de los objetivos básicos y además algunas han creado secciones específicas para productos de calidad diferencial.

La Sociedad para la Expansión de las Ventas de Productos Agrícolas y Alimentarios (SOPEXA), creada por el Gobierno francés en 1961, tiene un cierto carácter interprofesional debido a la presencia en el accionariado de las organizaciones profesionales agrarias, las cooperativas y las industrias alimentarias, además del Estado, los comités regionales de promoción de productos y el Centro Francés de Comercio Exterior (CFCE). En su Consejo de Administración están presentes las organizaciones interprofesionales, además de las organizaciones profesionales y empresariales y el sector público.

En España los Consejos Reguladores de las Denominaciones de Origen y demás fórmulas de calidad constituyen interprofesionales en la medida en que en ellos deben estar representados los empresarios de cada fase a través de un sistema de elecciones.

Acción interprofesional informal en la gestión de las campañas

Esta situación ha sido muy frecuente en España desde la disolución del sindicato vertical. Para que sea eficaz debe estar amparada en la normativa de la campaña, ahora en la OCM. Los sectores donde esto se ha dado con mayor importancia son:

- Tomate concentrado y pelado
- Frutas y hortalizas para transformación amparadas por la OCM
- Tabaco
- Remolacha-azúcar.

PERSPECTIVAS GENERALES DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES ANTE LAS ACTUALES TENDENCIAS DEL MERCADO.

Hasta la fecha las organizaciones interprofesionales europeas han mantenido globalmente su utilidad, adaptándose tanto a los cambios políticos, como a la cambiante política agraria y a las exigencias de los mercados, habiendo sido capaces de reorientar sus objetivos hacia la mejora de la calidad, la promoción, la protección del medio ambiente y la información.

Además las organizaciones interprofesionales se están mostrando como una vía adecuada para implicar a todos los sectores en la gestión y corresponsabilidad sobre las producciones. Así lo están reconociendo las nuevas OCM que introducen estas figuras entre los organismos encargados de la gestión para el conjunto de los países.

Sin embargo, las organizaciones interprofesionales no han superado el ámbito nacional de actuación, al que están profundamente ligadas debido a su propia historia. Esto provoca que enfrenten mal los problemas en el ámbito europeo, espacio económico de referencia en la actualidad. Esta situación no es exclusiva de las organizaciones interprofesionales, tampoco las de organizaciones de agricultores o de cooperativas y en menor medida las de industrias y comercio alimentarias han resuelto bien en la mayoría de los casos el problema de la interlocución a escala europea de sus intereses; instituciones como el COPA- COGECA (entidad representante de las organizaciones de agricultores y de las cooperativas europeas) tienen menos capacidad de influencia en la Comisión europea que cada organización en su país. Esta es una grave disfunción en la medida en que la gran parte de las decisiones de política agraria y/o económica que afecta la vida de estas entidades se decide en ese ámbito y además la organización interna de las grandes empresas del sector alimentario tiene de forma creciente rango europeo.

La actuación en el ámbito europeo está además muy dificultada por la inexistencia de organizaciones medianamente homologables en los países miembros de la UE. Este es uno de los grandes retos pendientes.

El otro gran problema de fondo que se cierne sobre el modelo interprofesional es el efecto del proceso de concentración especialmente en la industria de segunda transformación. Este es un modelo nacido en un contexto de numerosas empresas en cada una de las fases de la cadena agroalimentaria. Esta circunstancia podría complicar la integración vertical de algunas de estas fases, no interesadas en participar en la estructura interprofesional.

Sin embargo, la concentración de la distribución, que favorece la capacidad de negociación y la posición de dominio de esta fase sobre la cadena agroalimentaria, puede favorecer la asociación de las restantes etapas para mejorar la correlación de fuerzas.

Las organizaciones interprofesionales se están mostrando eficaces en las cuestiones referentes a la mejora de la calidad en la cadena productiva y en la gestión del etiquetado para productos con calidad diferencial. Esta es una de

las áreas de trabajo más interesantes en la actualidad. Las estructuras interprofesionales facilitan además la adaptación de las producciones a los gustos y preferencias del consumidor, favoreciendo la introducción rápida de nuevas variedades o estirpes más adecuadas al mercado. Su quehacer es más necesario cuando hay un número elevado de empresas.

Se trata de entidades eficaces en las campañas de comunicación y de promoción genérica. Son estructuras adecuadas para el desarrollo de las campañas de promoción públicas. En la actualidad este área de trabajo es objeto de polémica entre la promoción de las marcas de empresas versus la promoción genérica de un determinado grupo de productos. Esta actividad es particularmente útil cuando no existen marcas con un predominio importante en el subsector en cuestión.

La actividad de investigación y de estudios se encuentra en las mismas circunstancias, las organizaciones interprofesionales se han mostrado eficaces en términos generales, pero en casos de clara concentración de algunas de las fases de la producción esta actividad puede ser puesta en cuestión por las mayores empresas.

Las organizaciones interprofesionales ofrecen un cauce de gran interés para el desarrollo y la concreción de la "trazabilidad" de los productos desde su origen. En este sentido se han vivido ya experiencias muy útiles e interesantes.

En definitiva, las organizaciones interprofesionales ofrecen grandes posibilidades de mejorar la competencia global de los sectores de producción, mejorar la calidad, desarrollar campañas de promoción, etc., pero se enfrentan a las dificultades de que no existen organismos similares en todos los países de la UE para poder coordinar acciones de ámbito regional y se ven negativamente afectadas por los procesos de concentración empresarial. En cambio se está revalorizando su papel como lobby defensor de los intereses globales del sector.

Previsiblemente va a mantener su peso el sistema interprofesional francés y el holandés y posiblemente se alcance un buen nivel de desarrollo en España siempre que se mantenga un cierto apoyo del Estado, al menos en los inicios, y se consigan superar los problemas actuales. En los restantes países es muy difícil que se logre una organización generalizada, aunque en Italia se aprobó la ley 88/88 de "Normas sobre acuerdos interprofesionales y sobre contratos de cultivo y venta de productos agrarios" en ese sentido y el Gobierno griego también se muestra interesado y ha solicitado la publicación de una norma interprofesional europea.

Se prevé que en todos aquellos productos en los que la OCM contempla la existencia de interprofesionales y le concede funciones se acaben desarrollando. En este sentido, también surgirán nuevas estructuras interprofesionales o se consolidarán los núcleos existentes para la promoción, el apoyo al comercio exterior y la mejora de la calidad.

La mayoría de las fórmulas vigentes en la Unión Europea responden a largos procesos históricos que han dado lugar a estructuras muy distintas.

Algunas de ellas son impensables en el actual marco legislativo bien por mezclar las funciones públicas y privadas o bien por ser de pertenencia obligada. Previsiblemente el modelo que se desarrolle en el futuro será similar al francés, que se adapta mejor a la doctrina europea: organizaciones sujetas al derecho privado, con una cierta capacidad de extensión de norma en determinadas circunstancias y sin capacidad normativa, aunque puedan colaborar en la aplicación de las políticas agrarias.

ASPECTOS JURIDICOS QUE REGULAN LAS INTERPROFESIONALES AGROALIMENTARIAS EN LA UNION EUROPEA⁹

ASPECTOS GENERALES

La globalización de la economía comienza a ser actualmente una realidad. Esta nueva situación a escala planetaria otorga una importancia capital a los agentes económicos agroalimentarios a la hora de actuar en la producción, transformación y comercialización de sus productos.

En concreto, dichas actuaciones deben tender a facilitar la adaptación de la oferta a las exigencias del mercado y perfeccionar la organización de la producción y, si es posible, de la transformación y de la comercialización.

Todo ello requiere su plasmación en un marco jurídico apropiado que respetando las normas jurídicas de la competencia, ya básicamente consagradas tanto en las diferentes legislaciones internas de los países o asociaciones de éstos como en los organismos internacionales de carácter multilateral, pueda servir para el desarrollo económico de los sectores agroalimentarios.

La colaboración interprofesional, esto es, la cooperación conjunta de las diferentes categorías profesionales involucradas en la producción, transformación y comercialización de uno o más productos agrarios debe servir de eje en torno al cual giren las relaciones de los sectores mencionados y asentar las bases de la formación de auténticas organizaciones interprofesionales jurídicamente articuladas para la consecución de determinados objetivos económicos comunes.

Esta característica de verticalidad de la colaboración interprofesional la distingue de la relación de tipo horizontal de las agrupaciones de productores, bastante más conocida y desarrollada en el ámbito de la agricultura.

A escala internacional, quizás sea en la Unión Europea (UE) y en los Estados miembros que la componen dónde más se han desarrollado ambas figuras. Sin embargo, mientras que la normativa comunitaria ha favorecido desde muy temprano la relación de tipo horizontal con objeto de fomentar la concentración de la oferta de productos agrarios y su adaptación a las exigencias de mercado¹⁰, la regulación de la colaboración interprofesional en el ámbito comunitario ha sido escasa o prácticamente inexistente hasta muy tardíamente. Decir que, por el contrario, en diferentes Estados miembros de la UE sí ha existido en la práctica tal colaboración interprofesional.

⁹ Autor: Cruz Fernández Mariscal. Administrador Principal de la Comisión Europea en excedencia y Consultor Jurídico en Derecho Agrario y Alimentario Europeo.

¹⁰ Con carácter general, el Reglamento (CEE) N° 1360/78 del Consejo relativo a las agrupaciones de productores y sus uniones, derogado por el Reglamento (CE) N° 952/97 del Consejo de 20 de mayo de 1997; y con distintas reglamentaciones sectoriales, entre otras, en los sectores del aceite de oliva, el lúpulo, las frutas y hortalizas, el algodón, el tabaco, etc..

La Comunidad Europea percibió rápidamente que la regulación de las agrupaciones de productores podía ser una respuesta adecuada a las graves deficiencias estructurales registradas en la oferta de los productos agrarios, consistiendo la misión de las mismas en el fomento de la necesaria concentración de la oferta y la adaptación de la producción a las exigencias del mercado mediante adecuadas disciplinas de producción y salida al mercado, definidas y aplicadas por sus miembros. Incluso, en algunos sectores agrarios, fundamentalmente en frutas y hortalizas y tabaco¹¹, se les han encomendado tareas relacionadas más directamente con la gestión de las organizaciones comunes de mercado (OCM).

Al contrario, la colaboración interprofesional en el sector agrario, si bien desde mediados de los años ochenta empezó a reconocérsele en la Comunidad Europea determinadas virtudes en la adecuación de la oferta a la demanda y, por consiguiente en el equilibrio de los mercados, permitiendo una mayor responsabilidad de los agentes económicos de los sectores afectados¹², ha tropezado siempre, por una parte, contra las normas del Tratado que regulan la competencia y la libre circulación de mercancías y, por otra, contra las diferentes concepciones y prácticas en el sector agroalimentario de los Estados miembros. Es por ello, que la creación de una estructura jurídica institucionalizada de ámbito comunitario sobre las organizaciones interprofesionales y sus acuerdos tardó tiempo en llegar, como veremos más adelante.

Por lo expuesto anteriormente, el presente apartado va a concentrarse fundamentalmente en analizar la experiencia europea sobre la colaboración interprofesional en el sector agroalimentario desde un punto de vista jurídico, con particular atención, en cuanto puede servir de referencia, en las disposiciones del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, actualmente integrado en el Tratado de la Unión Europea (TUE) que pudieran afectarle, la posición de las diferentes instituciones a lo largo de su historia, sobre todo el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea (TJCE) y la Comisión Europea, así como el modelo elegido por la UE y sus perspectivas de futuro. Como apéndice, se presenta una experiencia europea estatal, como es la ley interprofesional española sobre las organizaciones interprofesionales en el sector agroalimentario.

EL TRATADO DE LA COMUNIDAD EUROPEA Y LOS ACUERDOS INTERPROFESIONALES.

El Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea¹³, actual

¹¹ Reglamento (CE) N° 2200/96 del Consejo, de 21 de noviembre de 1996, instituyendo la organización común de mercados en el sector de frutas y hortalizas y Reglamento (CE) N° 2075/92 del Consejo, de 30 de junio de 1992, instituyendo la organización común de mercado en el sector del tabaco bruto.

¹² "El futuro de la agricultura europea" COM (85) 750 final de 18.12.85; Propuestas sobre la fijación de los precios agrarios para la campaña 87/88; etc.

¹³ Firmado en Roma el 25 de marzo de 1.957.

Comunidad Europea¹⁴, consagró un mercado común, más tarde mercado interior¹⁵, caracterizado, entre otros postulados, por la supresión de los obstáculos a la libre circulación de mercancías entre los Estados miembros¹⁶ y por la eliminación de toda distorsión de la competencia entre los agentes económicos de los países de la UE¹⁷.

La libre circulación de mercancías.

La prohibición de los derechos de aduana y de las exacciones de efecto equivalente.

El artículo 9, apartado 1, del TUE señala que la Comunidad se basará en una unión aduanera y consagra el principio de la libre circulación de mercancías entre sus Estados miembros, el cual implica la prohibición entre los mismos de establecer derechos de aduana, tanto a la importación como a la exportación, pero también de fijar cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel aduanero común en sus relaciones con terceros países.

El artículo 12 y siguientes del TUE se ocupan específicamente del desarrollo de las disposiciones relativas a la Unión Aduanera, con la correspondiente eliminación progresiva, hasta su desaparición final, de los aranceles entre los Estados miembros.

A destacar en la medida de que éstos artículos van a afectar los acuerdos adoptados en el marco de las organizaciones interprofesionales¹⁸, la referencia a la prohibición que realizan tanto el artículo 9 como el 12 mencionados de establecer exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana.

La razón de la justificación de la supresión de las exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana reside en el obstáculo que constituyen las cargas pecuniarias, por mínimas que sean, para la circulación de las mercancías, aplicadas en razón de su paso por las fronteras, agravada por las formalidades administrativas inherentes¹⁹.

El Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea ha definido las exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana²⁰ como "toda carga pecuniaria, unilateralmente impuesta, cualquiera que sea su denominación o su técnica, y gravando las mercancías en razón del hecho de que pasan la

14 El Tratado de la Unión Europea (TUE) más conocido como el Tratado de Maastricht, por ser firmado en esta ciudad holandesa el 7 de febrero de 1.992, designa bajo esta expresión en singular la Europa comunitaria producto del desarrollo y la evolución de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía (CEEA o EURATOM).

15 Instaurado por el Acta Única Europea en vigor desde julio de 1987.

16 Artículo 3 apartado c) del Tratado de la Unión Europea, los otros son la libre circulación de personas, servicios y capitales.

17 Artículo 3 apartado g) del TUE.

18 Especialmente, los referidos a la extensión de cotizaciones financieras obligatorias a los operadores no miembros de dichas organizaciones.

19 Sentencia Bauhuis, de 25.1.77, asunto 46/76, (Repertorio 1977, pag. 5).

20 Entre otras sentencias, además de la referenciada en la nota anterior, en la sentencia Denkvit, de 31.5.79, asunto 132/78, (Repertorio 1979, pag. 1923).

frontera, cuando la misma no es un derecho de aduana propiamente dicho, constituye una exacción de efecto equivalente en el sentido de los artículos 9, 12, 13 y 16 del Tratado".

Sin embargo, según la misma jurisprudencia del TJCE²¹, dicha carga pecuniaria escapa a la calificación de exacción de efecto equivalente cuando se trata de "la remuneración de un servicio efectivamente satisfecho al importador o al exportador, por un importe proporcional a tal servicio". Asimismo, escapa a tal calificación si la misma "resulta de un sistema general de gravámenes interiores afectando sistemáticamente y según los mismos criterios, a los productos nacionales y a los importados. En este caso, la carga pecuniaria cae en el campo de aplicación, no de los artículos 9, 12, 13 y 16, sino en el del artículo 95 del Tratado".

De conformidad con lo establecido por el TJCE²², son incompatibles con el derecho comunitario y, en particular, con los artículos 9 y 95²³ del Tratado, las tasas parafiscales que graven los productos importados y los nacionales para financiar actividades que beneficien exclusiva o principalmente a los productos nacionales.

La supresión de las restricciones cuantitativas y las medidas de efecto equivalente.

Los artículos 30 a 36 se ocupan de la supresión de las restricciones cuantitativas y medidas de efecto equivalente a la importación y exportación entre los Estados miembros.

El concepto de restricciones cuantitativas es manifiestamente claro, no así el de medidas de efecto equivalente a las restricciones cuantitativas a la importación y exportación, por lo cual el TJCE lo ha tenido que aclarar en numerosas sentencias.

Y es así como en una de las más importantes sentencias sobre este concepto²⁴, el Tribunal define las medidas de efecto equivalente como "toda reglamentación comercial de los Estados miembros susceptible de entorpecer directa o indirectamente, actual o potencialmente, el comercio intracomunitario"

Item más, el Tribunal ha declarado que en la ausencia de legislación comunitaria sobre la producción y comercialización de un producto, "corresponde a los Estados miembros reglamentar, cada uno sobre su territorio, todo lo que respecta a la producción, la distribución y el consumo, con la condición, sin embargo, que esas reglamentaciones no causen obstáculo al comercio comunitario". Y ello, sólo con la condición de que "esas normativas sean indistintamente aplicables a los productos nacionales y a los

²¹ Véase nota anterior.

²² Sentencia de 25.5.77, asunto 77/76.

²³ El art. 95 del TUE prohíbe a los Estados miembros gravar directa o indirectamente los productos de los demás Estados miembros con tributos internos, cualesquiera que sea su naturaleza, superiores a los que graven los productos nacionales similares o que puedan proteger indirectamente otras producciones.

²⁴ Sentencia Dassonville, de 11.7.74, asunto 8/74 (Repertorio 1974, pag.837).

importados" y estén justificadas "como siendo necesarias para satisfacer exigencias imperativas, en particular, las que tienen por objetivo la defensa de los consumidores y la lealtad de las transacciones comerciales, las cuales podrían derogar las disposiciones del artículo 30"²⁵.

Las normas sobre la libre competencia.

El Tratado de Roma dedica sus artículos 85 a 94 a la regulación de las normas de la competencia.

En su sección primera, que comprende los artículos 85 a 90 se recogen las disposiciones aplicables a las empresas. La sección tercera, artículos 92 a 94 se aplica, sin embargo, a las ayudas concedidas por los Estados miembros²⁶.

Los acuerdos entre empresas prohibidos por el Tratado.

Por su trascendencia, a la hora de aplicarlo a los acuerdos interprofesionales, merece particular importancia citar las disposiciones del artículo 85, apartado 1, del Tratado, el cual declara incompatibles con el mercado común y, en consecuencia, quedan prohibidos "todos los acuerdos entre empresas, las decisiones de asociaciones de empresas y las prácticas concertadas que puedan afectar al comercio entre los Estados miembros y que tengan por objeto o efecto impedir, restringir o falsear el juego de la competencia dentro del mercado común"²⁷. Dichos acuerdos o decisiones son declarados, en el apartado 2, nulos de pleno de derecho.

Conviene señalar a este respecto, que los Estados miembros o las mismas empresas pueden solicitar a la Comisión Europea de conformidad con lo establecido en el apartado 3 del artículo 85 que las disposiciones del apartado 1 sean declaradas inaplicables a acuerdos, decisiones o prácticas concertadas que contribuyan a "mejorar la producción o la distribución de los productos o a fomentar el progreso técnico o económico", sin que las restricciones impuestas no sean indispensables para alcanzar tales objetivos o eliminen la competencia respecto de una parte sustancial de los productos de que se trate.

²⁵ Sentencia de 17.6.81, Comisión c/ Irlanda, asunto 113/80 (Repertorio 1981, pag. 1625).

²⁶ El artículo 91, correspondiente a la sección segunda, no es de relevancia especial para el tratamiento de la cuestión que nos ocupa ya que el mismo se dedica a las prácticas antidumping.

²⁷ En particular, quedan prohibidos " los que consistan en:

- a) fijar directa o indirectamente los precios de compra o de venta u otras condiciones de transacción;
- b) limitar o controlar la producción, el mercado, el desarrollo técnico o las inversiones;
- c) repartirse los mercados o las fuentes de abastecimiento;
- d) aplicar a terceros contratantes condiciones desiguales para prestaciones equivalentes, que ocasionen a éstos una desventaja competitiva; subordinar la celebración de contratos a la aceptación, por los otros contratantes, de prestaciones suplementarias que, por su naturaleza o según los usos mercantiles, no guarden relación alguna con el objeto de dichos contratos".

El artículo 86 se ocupa de las prácticas abusivas de posición dominante en el mercado común, o en una parte sustancial del mismo, de una o más empresas en la medida en que pueda afectar al comercio entre los Estados miembros.

Las ayudas estatales.

Los artículos 92 a 94 tratan de las ayudas estatales, declarando incompatibles con el mercado común las que falseen o amenazan falsear, es decir, las que distorsionen la competencia favoreciendo determinadas empresas o ciertas producciones, salvo derogación prevista por el Tratado.

El artículo 93 confiere a la Comisión el poder de decidir sobre la supresión o modificación de las ayudas otorgadas por lo Estados miembros cuando considera que las mismas son incompatibles con el mercado común. Los Estados miembros deben informar a la Comisión de todo proyecto estatal dirigido a conceder o modificar dichas ayudas.

El artículo 92, apartado 3, prevé que podrán ser declaradas compatibles con el mercado común determinados tipos de ayudas estatales, entre otras que podrían ser aplicadas al sector agroalimentario, las destinadas a facilitar el desarrollo de determinadas actividades o regiones económicas, siempre que no alteren los intercambios en forma contraria al interés común. En este tipo de categoría podrían entrar las ayudas a la inversión que tiendan a mejorar las estructuras agrarias en sentido lato, a la investigación agroalimentaria y a otras inversiones intelectuales en este campo.

Las normas de la competencia en el sector agrario.

Aunque las normas de la competencia se aplican también al sector agroalimentario, la agricultura fue desde el principio objeto de un trato especial en el marco del Tratado. Su carácter de sector estratégico como suministrador de alimentos, su peso socio-económico, las incertidumbres de la producción agraria y la tradición intervencionista desde la crisis de los años treinta, caracterizaban las políticas nacionales. Este hecho fue recogido por el Tratado creando una Política Agraria Común -artículos 38 a 47- y se adoptó una base jurídica especial para la aplicación de las normas de la competencia a la agricultura prevista en el artículo 42.

El artículo 42 del Tratado.

Este artículo señala que "las disposiciones del capítulo relativo a las normas sobre la competencia serán aplicables a la producción y al comercio de los productos agrícolas sólo en la medida determinada por el Consejo, en el marco de las disposiciones y de acuerdo con el procedimiento previsto en los apartados 2 y 3 del artículo 43, teniendo en

cuenta los objetivos enunciados en el artículo 39". En este último artículo se consagran los objetivos de la Política Agraria Común²⁸.

El Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas estableció en la sentencia "Maizena"²⁹ que "en el ejercicio del poder que le es reconocido por el artículo 42, párrafo primero, del Tratado de decidir en qué medida las reglas de la competencia se aplican en el sector agrario...el Consejo detenta un amplio poder de apreciación". En la misma sentencia, el Tribunal señaló también que el artículo 42 comporta el reconocimiento de "la primacía de la política agraria sobre los objetivos del Tratado en el terreno de la competencia".

Es evidente que el texto del artículo 42 se refiere a todas las disposiciones que afectan a las normas de la competencia, comprendiendo las contenidas en los artículos 92 a 94 sobre las ayudas de Estado. Además precisa, en su segundo párrafo, que el Consejo puede en particular autorizar el otorgamiento de dos tipos de ayudas³⁰.

En suma, es necesario subrayar que cuando el Consejo utiliza el artículo 42 del Tratado como base jurídica en la adopción de sus disposiciones reglamentarias, en particular en el marco de una Organización Común de Mercado, las normas de la competencia son de aplicación en el sector concernido en la medida determinada por el Consejo (*lex specialis*).

El Reglamento N° 26/62 del Consejo.

En este orden de cosas, la única legislación de alcance general aprobada por el Consejo sobre la aplicación de las normas de la competencia a la producción y comercio de productos agrícolas, utilizando la mencionada base jurídica del artículo 42, fue el Reglamento N° 26/62³¹.

Este reglamento, adoptado en los primeros momentos de la creación de la política agraria comunitaria, declaró en su artículo 1 de forma general aplicables los artículos del Tratado sobre las normas de la competencia, así como las disposiciones adoptadas para su aplicación, a todos los acuerdos, decisiones y prácticas mencionados en el apartado 1 del artículo 85 y en el artículo 86 antes citados relacionados con la producción y el comercio de los productos enumerados en el Anexo II del Tratado (productos agrarios).

²⁸ Según el artículo 39, apartado 1, del TUE los objetivos de la política agraria común son:

- a) incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular de la mano de obra;
- b) garantizar así un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura;
- c) estabilizar los mercados;
- d) garantizar la seguridad de los abastecimientos;
- e) asegurar al consumidor suministros a precios razonables".

²⁹ Sentencia Maizena, asunto 139/79 (Repertorio 1980, pag. 3393).

³⁰ Este tipo de ayudas son:

- a) para la protección de las explotaciones desfavorecidas por condiciones estructurales o naturales;
- b) en el marco de programas de desarrollo económico.

³¹ DO, 1962, pag. 903.

Sin embargo, en su artículo 2, excluyó su aplicación en el caso de los acuerdos, decisiones y prácticas que formaran parte integrante de una organización nacional de mercado³² o que fueren necesarios para la realización de los objetivos enunciados en el artículo 39 del Tratado. En particular, exoneró de la aplicación de las normas de la competencia los llevados a cabo en el marco de asociaciones de agricultores o de asociaciones de estas asociaciones (se pensó esencialmente en las cooperativas), salvo los acuerdos sobre precios³³, a menos que la Comisión comprobase que la competencia quedaba excluida o que los objetivos del artículo 39 fueran puestos en peligro.

La Comisión ha aplicado, con la aprobación del TJCE³⁴, de forma restrictiva este precepto, considerando que cuando existe una OCM los objetivos del artículo 39 han sido concretizados en la reglamentación comunitaria, por lo que prácticamente vacía de contenido dicha disposición.

Como puede observarse, este reglamento no previó expresamente el caso específico de los acuerdos interprofesionales, lo cual ha dado lugar a controversias importantes en esta materia.

Muy posteriormente, como más tarde veremos, el Consejo ha adoptado, utilizando la base jurídica del artículo 42 del TUE, distintas normas específicas sobre las organizaciones interprofesionales en el marco de los reglamentos de base de algunas organizaciones comunes de mercado.

LA JURISPRUDENCIA DEL TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA COMUNIDAD EUROPEA. SENTENCIAS MÁS SIGNIFICATIVAS QUE AFECTAN A LOS ACUERDOS INTERPROFESIONALES.

Establecido en el capítulo anterior el marco general jurídico comunitario aplicable a las organizaciones interprofesionales y sus acuerdos, pasemos a continuación a exponer y analizar la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea que se ha venido produciendo en esta materia a lo largo de la evolución de la UE.

Es necesario resaltar a título preliminar que, hasta el momento actual, esta jurisprudencia se ha dado sin un marco jurídico específico comunitario sobre estas organizaciones. Este vacío normativo comunitario ha propiciado que la jurisprudencia del TJCE se haya circunscrito a casos que afectaban fundamentalmente a normas de carácter nacional, cuestionadas por la Comisión o por particulares que llegaban ante el Tribunal mediante el recurso prejudicial (art. 177 del Tratado).

³² Estas organizaciones nacionales de mercado fueron sustituidas paulatinamente en su inmensa mayoría por las organizaciones comunes de mercados de carácter comunitario (OCM) antes del fin del período transitorio fijado en el Tratado.

³³ El acuerdo no puede comportar la obligación de practicar un precio determinado, sin embargo no prohíbe la fijación de precios mínimos o una horquilla de precios.

³⁴ Sentencia Suiker Unie y otros, asuntos conjuntos 40 a 48, 50, 54 a 56, 111, 113 y 114/73 (Repertorio 1973, pag.1663).

En orden a sistematizar el examen de esta jurisprudencia, vamos a dividirla en tres grandes bloques de temas que afectan a la interpretación dada por el Tribunal de las normas jurídicas del Tratado aplicables a los acuerdos interprofesionales, y que versan sobre:

- a) La libre circulación de mercancías y disposiciones fiscales internas, esencialmente los artículos 9, 12 y 95.
- b) Las normas sobre la competencia de los artículos 85 y 86.
- c) Las ayudas estatales.

Sentencias en relación con las exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana e imposiciones fiscales internas.

Estas sentencias son las más numerosas que el Tribunal ha producido en el marco de los acuerdos interprofesionales, por cuánto uno de los acuerdos clásicos de las organizaciones interprofesionales consiste en fijar determinadas cotizaciones a sus miembros, extensibles y aplicables mediante un acto jurídico de un Estado a otros operadores no miembros de la entidad, para la consecución de ciertos objetivos marcados por la propia organización.

El asunto "P.J. Van der Hulst's".

Una de las primeras sentencias dictadas por el TJCE se produjo en el caso prejudicial "P.J. Van der Hulst's Zonen contra Produktschap voor Siergewassen"³⁵. En ella, el Tribunal trató la demanda prejudicial de un Tribunal holandés sobre una serie de cuestiones relativas a la interpretación de ciertas disposiciones de derecho comunitario con respecto a una reglamentación nacional que establecía ciertas tasas en el sector del comercio de bulbos de flores.

Los hechos, en resumen, eran que una sociedad (Van der Hulst's Zonen) que cultivaba y vendía bulbos de flores se opuso al pago de ciertos importes que le había reclamado el "Produktschap" (organismo holandés interprofesional) de tasas no pagadas sobre las ventas de bulbos, tanto las que iban destinadas al mercado nacional como a la exportación, que tenían por objetivo alimentar un fondo destinado a financiar, de una parte, la compra de bulbos de flores que no alcanzaban en el mercado un determinado precio mínimo de venta con el fin de ser destruidos y, de otra, la investigación científica, la publicidad impersonal y otros objetivos profesionales generales.

El Tribunal nacional de instancia preguntó al TJCE si dichas tasas constituían exacciones de efecto equivalente a derechos de aduana a la exportación, prohibidas por el artículo 16 del Tratado, y si el artículo 40 del Tratado u otra disposición o principio general del derecho comunitario implicaban que las autoridades holandesas no podían adoptar ninguna reglamentación nacional que versara sobre la Organización Común de Mercados europea instituida, sino sólo aquellas que trataran de la ejecución de las normas de dicha OCM.

³⁵ Sentencia de 23.1.75, asunto 51/74, (Repertorio 1975, pag. 79).

El TJCE respondió, dejando claro el principio de prohibición de la percepción de tasas de efecto equivalente a derechos de aduana por cuanto tenían el mismo impacto restrictivo que los mismos para la libre circulación de mercancías, que "cuando puede ser constatado que la aplicación de una exacción de efecto equivalente grava las ventas a la exportación más pesadamente que las realizadas en el interior del país, esa exacción tiene un efecto equivalente a un derecho de aduana a la exportación". En el caso de que la tasa gravara de forma uniforme las ventas en el interior y las exportaciones debería tenerse en cuenta el destino de las cotizaciones pecuniarias percibidas, ya que si mediante ese destino la comercialización interior era más remuneradora que la exportación o favorece de otra manera el producto destinado a la comercialización interior en detrimento del destinado a la exportación, dicha tasa debía ser considerada "por su naturaleza" un obstáculo a la exportación y "producir así un efecto equivalente a un derecho de aduana".

La segunda cuestión permitió al Tribunal europeo interpretar los hechos del caso a la luz de los artículos 16, 40 y 95 del Tratado. Estos dos últimos prohíben, respectivamente, la discriminación entre los productores o consumidores de la Comunidad, y entre los productos nacionales y los de los demás Estados miembros en las imposiciones interiores. De esta manera, el Tribunal señaló que la reglamentación holandesa en causa "era contraria a las prohibiciones que se derivan de esas disposiciones, aunque sea por analogía, cuando las mercancías exportadas son gravadas más pesadamente que las comercializadas en el mercado nacional o cuando el producto de la tasa es destinado a favorecer los productos nacionales".

El asunto "Bauhuis".

En la sentencia "Bauhuis contra Holanda"³⁶, fue puesta nuevamente en tela de juicio una reglamentación nacional que imponía la percepción de cargas pecuniarias con motivo de los controles sanitarios que sufrían las cabezas de ganado exportadas a otros Estados miembros. En esta ocasión, el juez nacional consultó al TJCE si dichas cargas debían ser consideradas como exacciones de efecto equivalente a derechos de aduana a la exportación prohibidas por el artículo 16 del Tratado cuando las mismas servían para cubrir el coste real, sin sobrepasarlo, de las operaciones de control sanitario.

Para responder a esta cuestión el Tribunal diferenció dos hipótesis. La primera, cuando se trataba de controles de bovinos y porcinos exigidos por las normas comunitarias; la segunda, cuando los controles habían sido instituidos por la voluntad unilateral del derecho nacional.

El Tribunal, además de definir y justificar la prohibición de las exacciones de efecto equivalente a derechos de aduana³⁷, estableció en derecho: a)

³⁶ Véase supra nota 19.

³⁷ Ver lo expuesto en el epígrafe "La prohibición de los derechos de aduana y las exacciones de efecto equivalente", en pág. 59.

cuando los controles sanitarios son impuestos por una disposición comunitaria, efectuados de forma uniforme y obligatoria antes de la expedición a otro Estado miembro, si el importe de la tasa percibida no rebasa el coste real del servicio, no puede considerarse que dichas tasas sean exacciones de efecto equivalente a derechos de aduana; y b) si, por el contrario, se trata de controles no impuestos por el Derecho comunitario, sino a iniciativa de un Estado miembro, el control en sí mismo debe ser considerado como una medida de efecto equivalente a una restricción cuantitativa a la exportación y el importe de la tasa percibida como una exacción de efecto equivalente a derechos de aduana, por lo que serían incompatibles con el derecho comunitario.

El asunto "Denkavit".

Contrariamente a los dos casos anteriores en los que se trataba de una carga pecuniaria con motivo de la exportación, en la sentencia "Denkavit Loire contra el Estado francés"³⁸ el debate del litigio era una reglamentación francesa que imponía una tasa, de una parte, a las carnes de ciertos animales sacrificados en los mataderos franceses y, de otra, a las carnes y sus derivados importados de animales de la misma especie que tenía por objeto compensar la tasa interior.

En el caso en cuestión, la interpretación que debía proporcionar el TJCE al tribunal nacional era si dicha tasa a la importación vulneraba lo dispuesto en los artículos 9, 12, 13 y 95 del Tratado.

El Tribunal, recordando una vez más la definición a otorgar a las exacciones de efecto equivalente a derechos de aduana³⁹, subrayó, no obstante, que para que las tasas que forman parte de un sistema general de imposiciones interiores, afectando sistemáticamente y según los mismos criterios a los productos nacionales o a los importados o exportados, escapen a la definición de exacción de efecto equivalente, es necesario que la carga a la que es sometido un producto importado debe gravar de forma idéntica a ambos productos y en el mismo estadio de comercialización. No sería suficiente que la imposición gravando el producto importado tenga por finalidad compensar la carga a la que es sometido el producto interior similar.

El Tribunal respondió, en consecuencia, a la cuestión planteada que "constituye una exacción de efecto equivalente a un derecho de aduana, en el sentido de los artículos 9, 12 y 13 del Tratado, una tasa que grava, con ocasión de su importación, las carnes preparadas o no cuando, los productos interiores similares no son gravados o lo son siguiendo criterios diferentes, particularmente cuando el hecho generador del impuesto sobre ambos productos es diferente".

³⁸ Véase supra nota 20.

³⁹ Véase los párrafos cinco y seis del epígrafe. "La prohibición de los derechos de aduana y las exacciones de efecto equivalente", en pág. 59.

Habiendo respondido de esta manera, el Tribunal no consideró necesario interpretar su compatibilidad con el artículo 95 del Tratado.

El asunto "Lamaire".

En la sentencia "Lamaire contra Nationale Dienst voor Afzet van Land-en Tuinbouwprodukten (Servicio Nacional de Comercialización de los Productos Agrícolas y Hortícolas)"⁴⁰, el Tribunal venía a compendiar su jurisprudencia anterior al establecer que "Los artículos 9 y 12 del Tratado CEE se oponen a que una legislación nacional someta a una exacción obligatoria las exportaciones de productos agrícolas hacia los demás Estados miembros, cuando la exacción de que se trata no se percibe en razón de controles efectuados para cumplir obligaciones impuestas por el Derecho comunitario; cuando grava exclusivamente la exportación de los productos de que se trata y no está comprendida dentro del marco de un sistema general de exacciones internas, sistemáticamente percibidas, según los mismos criterios, independientemente del origen, de la procedencia o del destino de las mercancías gravadas, y, finalmente, cuando no constituye la contrapartida de una ventaja, específica o individualizada, proporcionada al operador económico, por un importe proporcional a dicho servicio". Y ello es así, indicaba el Tribunal independientemente de si la tasa es percibida a favor del Estado o de otro organismo público.

En el caso en cuestión, la empresa Lamaire ejercía en Bélgica una actividad comercial en el sector de las patatas, y el asunto prejudicial se produjo acerca de la legalidad de una exacción obligatoria percibida sobre las exportaciones de patatas en beneficio del Servicio Nacional, que tenía como misión la de fomentar el mercado interior y exterior de los productos de la agricultura, la horticultura y la pesca marítima.

El asunto "Aprile".

El Tribunal Europeo había considerado en las sentencias anteriores que los artículos 9 y 12 tenían por objeto la prohibición de las exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana que gravaran los intercambios "entre los Estados miembros", sin embargo en la sentencia "Aprile S.R.L. contra Amministrazione delle Finanze dello Stato"⁴¹, el Tribunal fue más lejos al considerar que el alcance de esta prohibición en el marco del comercio intracomunitario es el mismo que en el supuesto de que la prohibición figure en acuerdos bilaterales o multilaterales celebrado por la Comunidad con uno o varios países terceros que tengan por objeto la eliminación de los obstáculos al comercio, así como en los reglamentos del Consejo que establezcan una organización común de los mercados de diferentes productos agrícolas para el comercio con los países terceros. En consecuencia, "Los Estados miembros no pueden imponer unilateralmente exacciones de efecto equivalente en los intercambios con países terceros".

⁴⁰ Sentencia de 7 de julio de 1994, asunto 130-93, (Repertorio 1994, pág. I-3215).

⁴¹ Sentencia de 5 de octubre de 1995, asunto 125/94, (Repertorio 1995, pág. I-2919).

El asunto "Fricarnes".

En un caso relativamente reciente, "Fazenda Pública contra Fricarnes S.A."⁴², en el que un tribunal portugués planteó una serie de cuestiones prejudiciales sobre la interpretación de los artículos 9, 12 y 95 del Tratado, el TJCE realizó una separación neta de la aplicación de los mencionados artículos.

El TJCE estableció en derecho que cuando las cargas pecuniarias nacionales se aplican sistemáticamente como consecuencia de un sistema general de imposiciones, según los mismos criterios, tanto a los productos nacionales como a los productos importados, es necesario aplicar en principio a dichas cargas los artículos 95 y siguientes del Tratado CE.

Sin embargo, si el producto de la tasa en cuestión es destinado a financiar actividades de las cuales se benefician sólo los productos nacionales, y si las ventajas que se derivan compensan integralmente las cargas que pesan sobre ellos, estaríamos en presencia de una exacción de efecto equivalente a derechos de aduana prohibida por los artículos 9 y 12, aunque la misma se imponga indistintamente a los productos nacionales y a los importados.

Por el contrario, cuando dichas ventajas no compensan nada más que una parte de la carga que grava los productos nacionales, la tasa constituye una imposición interior discriminatoria, prohibida por el artículo 95.

Dicho de otra manera, cuando de las actividades financiadas por la tasa se aprovechan los productos nacionales y los importados, pero los primeros obtienen un provecho proporcionalmente más importante, la tasa constituye una exacción de efecto equivalente a un derecho de aduana o una imposición interior discriminatoria, según que la ventaja obtenida por los productos nacionales compense integralmente o solamente en parte la carga que los grava.

Sentencias en relación con las normas de la competencia previstas en los artículos 85 y 86.

Los más afectados por esta jurisprudencia han sido los acuerdos interprofesionales franceses. Decir a título ilustrativo que contrariamente a los países del Norte de Europa donde la regulación de la producción y de la comercialización han sido generalmente elaboradas en el seno de las organizaciones de productores, el Derecho francés se ha preocupado históricamente por organizar el sector agroalimentario según los principios de la economía contractual, llevada a cabo por las organizaciones interprofesionales⁴³.

Avanzar, antes de entrar en detalle sobre el contenido concreto de las sentencias más significativas del TJCE sobre esta materia, que el concepto del artículo 85 de acuerdos o prácticas concertadas entre empresas o asociaciones

⁴² Sentencia de 17 de Septiembre de 1997, asunto 28/96.

⁴³ Louis Lorvellec en el artículo "¿Qué futuro tiene la interprofesión en Francia?" publicado en "Revue de Droit Rural", febrero de 1991.

de éstas ha sido aplicado siempre con gran rigor y de forma restrictiva por dicho Tribunal a los acuerdos interprofesionales.

El asunto "Bureau national interprofessionnel du Cognac (BNIC) contra Guy Clair".

Uno de los organismos interprofesionales franceses más afectados por esta jurisprudencia ha sido el del coñac. En la sentencia "Bureau national interprofessionnel du cognac contra Guy Clair"⁴⁴, el TJCE debió responder a tres cuestiones prejudiciales planteadas por un tribunal francés relativas a la interpretación del artículo 85 del Tratado en el marco de un litigio que oponía al BNIC y a la empresa Guy Clair sobre la anulación de los contratos de compra-venta de aguardientes que este último había realizado a precios inferiores a los fijados por el mencionado Bureau.

El BNIC agrupa a dos sectores, los viticultores y los comerciantes, los cuales pueden adoptar, cada uno por mayoría absoluta, acuerdos que pueden ser extendidos de forma obligatoria, según la ley francesa, por decreto ministerial a todos los miembros de las profesiones que constituyen esta organización interprofesional. El BNIC adoptó por unanimidad un texto titulado "Acuerdo interprofesional relativo a los precios de los vinos blancos destilables y los aguardientes de coñac". Ese texto fijaba un precio mínimo para los vinos a destilar, el precio para los aguardientes destilados y un precio mínimo para el coñac, previendo la nulidad de todo contrato que no se ajustase a tales disposiciones. Este acuerdo fue extendido posteriormente por Decreto del Ministerio de Agricultura. A este respecto, la firma Guy Clair alegó la incompatibilidad de dicho acuerdo con las disposiciones de los artículos 85 y 86 del Tratado.

El tribunal de instancia francés formuló, como se ha dicho anteriormente, tres cuestiones al TJCE que, en substancia, se referían a: si el BNIC podía ser considerado como una asociación de empresas; si la fijación de un precio mínimo de compra podía ser considerada como una práctica concertada; y si esa fijación de un precio mínimo de compra para tales productos era susceptible de afectar el comercio entre los Estados miembros y tenía por objeto o por efecto distorsionar la competencia, teniendo en cuenta que el producto acabado, el coñac, era una denominación de origen.

El TJCE concluyó que un acuerdo concertado por dos sectores económicos, como los referidos de viticultores y comerciantes, independientemente de que dicho acuerdo tenga lugar en el seno de un organismo de derecho público como el BNIC y de que haya sido extendido por un acto administrativo, debe ser considerado como un acuerdo entre empresas al cual es aplicable el artículo 85, apartado 1, del Tratado en la medida de que tiene por objeto restringir, impedir y distorsionar la competencia, lo que se consigue, por su propia naturaleza, mediante la fijación obligatoria de un precio mínimo para un producto para un conjunto de operadores económicos interviniendo en el mercado en causa.

⁴⁴ Sentencia de 30 de Enero de 1985, asunto 123/83, (Repertorio 1985, pág. 391).

Respondida de tal manera la primera de las cuestiones, el Tribunal consideró sin objeto el examen de la segunda.

A la tercera cuestión el TJCE respondió que el hecho de que el producto acabado se beneficiara de una denominación de origen no tenía relevancia alguna para dejar de considerar que todo acuerdo teniendo por objeto o por efecto distorsionar la competencia mediante la fijación de un precio mínimo de un producto semiacabado era susceptible de afectar el comercio intracomunitario.

El asunto "Bureau national interprofesionel du cognac contra Yves Aubert".

Este primer revés para uno de los acuerdos interprofesionales del BNIC, se vio completado con otro, dos años más tarde, mediante la sentencia dictada por el TJCE en el caso "Bureau national interprofessionnel du cognac contra Yves Aubert"⁴⁵, dónde se trataba de apreciar la compatibilidad con las normas sobre la competencia de la fijación de cuotas de producción de aguardientes de coñac, compuesta por una cuota de comercialización y una cuota de almacenamiento de alcohol puro, y de cotizaciones obligatorias para garantizar la observancia de dichas cuotas.

El Tribunal, afirmando la aplicación de las normas de la competencia a los acuerdos en cuestión, señaló que éstos, al sancionar el aumento de la producción, tienden a inmovilizar la situación existente dificultando la posición competitiva del productor en el mercado, por lo tanto, puede dar lugar a restricciones sobre la competencia entre los productores. En consecuencia, los acuerdos que imponen el pago de cotizaciones en caso de exceso sobre las cuotas comercializables pueden afectar a los intercambios entre los Estados miembros, y deben ser considerados contrarios al apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

El Tribunal abrió, sin embargo, una vía para este tipo de acuerdos al señalar que el BNIC habría podido invocar las circunstancias de que dichos acuerdos eran necesarios para mantener el equilibrio económico de la región en el marco de una solicitud dirigida a la Comisión con arreglo al apartado 3 del artículo 85, cuyo objeto fuese que las disposiciones del apartado 1 de este mismo artículo fueran declaradas inaplicables⁴⁶.

El asunto "Union nationale interprofessionnelle des légumes de conserve (UNILEC)".

En el caso "Union nationale interprofessionnelle des légumes de conserve (UNILEC) contra Etablissements Larroche Frères"⁴⁷, el TJCE tuvo que pronunciarse, de nuevo, sobre la compatibilidad del contenido de unos acuerdos interprofesionales celebrados en el seno de UNILEC con el Derecho comunitario, y aplicados mediante una extensión de normas al conjunto de productores y transformadores del sector, aun no siendo miembros asociados a

⁴⁵ Sentencia de 3 de Diciembre de 1987, asunto 136/86, (Repertorio 1987, pág. 4789).

⁴⁶ Véase párrafo segundo del epígrafe "Los acuerdos entre empresas prohibidas por el Tratado", pág 61.

⁴⁷ Sentencia de 22 de Septiembre de 1988, asunto 212/87, (Repertorio 1988, pág. 5075).

dicha organización.

Dichos acuerdos versaban, entre otras cosas, sobre los contratos de cultivo, precios mínimos de compra para determinadas hortalizas y el establecimiento de cánones o cotizaciones obligatorias a cargo de productores y transformadores, incluso, en este último caso, cuando importaban productos provenientes de otros Estados miembros.

El Tribunal europeo sin entrar a considerar la compatibilidad de los mencionados acuerdos con los artículos del Tratado 39, 42, 85 apartado 1, y 95, anteriormente examinados en otras sentencias, por considerarlo innecesario, razonaba de forma preliminar, recordando su jurisprudencia sobre la distribución de competencias entre la Comunidad y los Estados miembros⁴⁸, que "las disposiciones relativas a un precio mínimo de compra contenidas en los acuerdos interprofesionales estableció en el mercado nacional un sistema de precios uniforme garantizados para todos los productores. En consecuencia, este sistema sustituye los precios de retirada que las asociaciones de productores únicamente pueden imponer a sus adherentes en virtud del Reglamento 1035/72" (Reglamento de base de la OCM).

El TJCE concluyó, en consecuencia, que el Reglamento regulando la OCM lo hacía de forma exhaustiva, por lo que en tales condiciones no deja ninguna competencia a los Estados miembros para extender a los productores y a los transformadores nacionales, no asociados a una organización interprofesional del sector, las normas establecidas por esta última en el marco de acuerdos por los que se fijan precios mínimos de compra para determinadas hortalizas.

De la misma manera, juzgaba que la obligación, impuesta a los productores no asociados de participar en la financiación de las cajas y fondos establecidos por una organización de productores en el sector de frutas y hortalizas "es ilegal en la medida en que sirve para financiar actividades que, a su vez, son consideradas contrarias al Derecho comunitario"⁴⁹.

Sentencias en relación con las ayudas estatales.

Finalmente, se examina una sentencia relacionada con las ayudas estatales, que aun dictada tempranamente por el TJCE, tuvo singular importancia y de hecho ha servido de doctrina a la Comisión para afrontar las disposiciones nacionales que imponían cotizaciones obligatorias a los productos nacionales e importados con el objetivo o la finalidad de la realización de una serie de acciones que, en teoría, beneficiaban al conjunto del sector.

⁴⁸ "La constitución de una organización común de mercado impone a los Estados miembros la obligación de abstenerse de cualquier medida que suponga una excepción o una infracción" (Sentencias de 29.11.78, "Pigs Marketing Board", asunto 83/78, Rep. 1978, pág. 2347; de 7.2.84, "Jongeneel Kaas", asunto 237/82, Rep. 1984, pág. 483, etc.)

⁴⁹ Véase también, en particular, la sentencia de 25.11.1986 "Le Champion", asunto 218/85, Rep. 1986, pág. 3513.

⁵⁰ Sentencia de 25.6.1970, asunto 47/69, (Repertorio 1970, pág. 487).

En este caso, que opuso al "Gobierno de la República Francesa contra la Comisión de las Comunidades Europeas"⁵⁰ en un recurso de anulación de dicho Gobierno contra una decisión de la Comisión que imponía la supresión o, subsidiariamente, la modificación de una tasa considerada como ayuda estatal a la industria textil francesa, el TJCE de acuerdo a lo estipulado en el artículo 92 del Tratado consideró de nuevo contraria al Derecho comunitario una imposición nacional de esas características.

Los hechos en cuestión eran que los productos textiles vendidos en Francia, tanto los de procedencia nacional como los importados, eran sometidos en virtud de un Decreto ministerial a una tasa parafiscal la cual había sido fijada en un tipo del 0,20% sobre las ventas que se añadía al Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Lo recaudado era destinado, por una parte, a la Unión de Industrias Textiles para la renovación de las estructuras industriales y comerciales de las empresas del sector textil y, de otra, al Instituto Textil de Francia (ITF) para cubrir parcialmente los gastos en materia de investigación colectiva.

La Comisión consideraba que, aunque la naturaleza de la finalidad de las ayudas era para sostener el desarrollo de la industria textil, su modo de financiación era incompatible con el mercado común de acuerdo a lo previsto en el artículo 92. De esta manera, el mencionado régimen de ayuda debía dejar de aplicarse, a menos que el mismo fuera modificado para que los productos importados de otros Estados miembros no fueran gravados por la tasa parafiscal, o por toda otra imposición especial, para los productos textiles.

El Gobierno francés alegó que dicha tasa tenía como objetivo el interés común, beneficiando tanto a las empresas francesas como a las de los otros Estados miembros, como argumento para justificar la tasa en cuestión. La Comisión, sin embargo, adujo que la tasa tendía, en primer lugar, a reforzar la posición competitiva de la industria francesa, lo que excluía que su efecto fuese "estrictamente el mismo para las industrias de los otros Estados miembros". Además, añadía la Comisión que "la puesta a disposición de todas las empresas, sin discriminación, de los medios y de los trabajos del ITF, no entraña necesariamente una participación efectiva, igualmente aprovechable para todos de sus ventajas, ya que, incluso si la igualdad de tratamiento fuera asegurada en el plano normativo, en la práctica una situación más favorable se produciría, por la fuerza de las cosas, para las empresas francesas", y esto era así, en opinión de la misma porque las acciones realizadas se inspiran en las especializaciones, necesidades y lagunas nacionales.

El TJCE dio la razón a la Comisión Europea y rechazó el recurso. El Tribunal mantuvo que la Comisión, apreciando en su conjunto la ayuda y su modo de financiación como una ayuda estatal, estaba en su derecho de estimarla como contraria al interés común y, por consiguiente, de solicitar su supresión o la modificación del modo de financiación, y ello, básicamente, por dos razones: a) porque el examen de una ayuda no puede ser separado de su forma de financiación y b) porque aunque una medida nacional satisfaga las disposiciones del artículo 95 no implica que no pueda ser declarada

incompatible con las disposiciones de los artículos 92 y 93, cuando la ayuda y la tasa afectada genera efectos nocivos para el mercado común, perjudicando las ventas de las empresas de los otros Estados miembros, ya que cuanto más vendan por un esfuerzo de comercialización y de competitividad en los precios, más deben contribuir a engrosar una ayuda esencialmente destinada a sus propios competidores en el mercado nacional.

Esta última sentencia, como ya ha sido indicado anteriormente, sirvió para que la Comisión calificara a toda ayuda estatal financiada por tasas parafiscales gravando por igual los productos nacionales y los importados de otros Estados miembros bajo el concepto global de ayudas de Estado, por lo que siempre se les ha aplicado el criterio restrictivo de las mismas, calificándolas de incompatibles con el Derecho comunitario.

POSICIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA ANTE LAS ORGANIZACIONES Y ACUERDOS INTERPROFESIONALES.

Inhibición reglamentaria de la Comunidad Europea en la materia.

Como es sabido, hasta muy tarde la Comunidad Europea no ha legislado sobre las organizaciones interprofesionales y sus acuerdos en el marco de determinados productos agrarios regulados por una OCM.

Un factor muy importante a considerar en el hecho de no legislar de forma general en esta materia ha sido la heterogeneidad de las formas adoptadas en los distintos Estados miembros y su diferente filosofía de las relaciones contractuales entre los agentes económicos.

Debido a ello, la posición de la Comisión Europea ante las organizaciones interprofesionales y sus acuerdos siempre ha estado marcada por la política llevada a cabo por los servicios de la misma encargados de velar por la libre competencia⁵¹. Esta política, respaldada como hemos visto en el capítulo anterior por la jurisprudencia del TJCE, ha estado caracterizada por la aplicación rigurosa de las normas de la competencia, estableciendo trabas continuamente y declarando ilegales todo tipo de acuerdos interprofesionales, que pudieran afectar a dichas normas.

La inhibición reglamentaria de la Comisión ante el tema, debido a las circunstancias que se indicaron anteriormente, caracterizó la situación hasta lo que puede denominarse la nueva etapa abierta por la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre Organizaciones y Acuerdos Interprofesionales en Agricultura en 1990.

Reconocimiento en casos puntuales de ciertos acuerdos interprofesionales.

Con anterioridad a 1990, desde el inicio de la puesta en marcha de las

⁵¹ Estos servicios corresponden fundamentalmente a la Dirección General IV dedicada en exclusiva a la política de la competencia, habiendo mantenido los servicios agrarios, pertenecientes a la Dirección General VI, un papel secundario en estas cuestiones.

OCM sólo en casos muy puntuales y de forma muy limitada se reconocieron los acuerdos interprofesionales.

Ello fue en el sector del lino y cáñamo⁵², mediante el establecimiento de los contratos tipo. La normativa comunitaria permitió que se mantuviesen acuerdos interprofesionales que ya existían antes de la creación de la organización común de mercados, dotando a los mismos de un marco jurídico. Dichos contratos tipo, a los que se debían ajustar las partes contratantes - organizaciones de productores y de compradores- se celebraban previamente a la conclusión de los contratos individuales de venta de lino o cáñamo por parte del propio productor y en él se preveía la posibilidad de fijar un precio de referencia a la hora de celebrar los contratos individuales.

En el sector del azúcar,⁵³ se regularon las relaciones contractuales entre fabricantes de azúcar y productores de caña y remolacha, siendo la normativa diferente según se tratase de uno u otro producto. La más importante regulación, debido a las características de la producción comunitaria, se dio en el sector de la remolacha, donde se estableció toda una serie de disposiciones marco reguladoras tanto de los acuerdos interprofesionales como de los contratos celebrados entre vendedores y compradores, por lo que se refiere a las condiciones de compra, entrega, recepción y pago de la remolacha. Se establecieron cuatro figuras jurídicas diferentes de acuerdos interprofesionales.

Sin embargo, añadir a lo anterior, que se dejaba un amplio margen de acción a la voluntad de las partes, sin perjuicio de las garantías mínimas exigidas por la OCM, y sin que la constitución de organizaciones interprofesionales fuera obligatoria.

En el sector de productos transformados a base de tomate la normativa comunitaria introdujo en 1985⁵⁴ los acuerdos interprofesionales, como mecanismo para limitar la producción, antes de implantar el sistema de umbrales de cuotas. En este caso, se estipulaban una serie de cláusulas que garantizaran que el reparto en los diferentes Estados miembros de las cantidades a transformar por empresa con ayuda comunitaria se llevara a cabo mediante criterios análogos en los diferentes Estados miembros de la UE.

Estos tres ejemplos se pueden calificar más de acuerdos de gestión de un determinado régimen comunitario de ayuda, al estar limitada la voluntad de las partes a un determinado tipo de concertación, que de verdaderas muestras representativas de acuerdos interprofesionales, ya que la característica principal de este tipo de acuerdo es el desarrollo de la regulación de los

⁵² Este hecho ya fue reconocido por el Reglamento (CEE) nº 1308/70 del Consejo relativo a la organización común de mercados en el sector del lino y del cáñamo, posteriormente modificado.

⁵³ Reglamento (CEE) nº 1785/81 del Consejo de 30 de junio de 1981, posteriormente, asimismo, modificado.

⁵⁴ Reglamento (CEE) nº 426/86 del Consejo por el que se establece la organización común de mercados en el sector de los productos transformados a base de frutas y hortalizas, posteriormente modificado.

mercados y la participación activa y voluntaria de las organizaciones en la configuración de los mismos.

Por otra parte en otras OCM (plantas vivas y floricultura, vacuno, porcino, huevos...) se otorgó al Consejo la posibilidad de adoptar medidas que estimularan las iniciativas interprofesionales, sin embargo, las mismas nunca fueron promulgadas.

Punto de inflexión en la política de inhibición reglamentaria.

Un verdadero punto de inflexión en esta política de la Comisión se produce en 1985, cuando el Gobierno francés presentó un Memorándum a la Comisión sobre el tema ante los crecientes problemas suscitados por la incompatibilidad de las actuaciones interprofesionales en Francia con las reglas de la libre competencia, puesta en evidencia en las sucesivas decisiones de la Comisión y sentencias del TJCE.

En este Memorándum, Francia solicitaba fundamentalmente la adopción de un reglamento que regulara de forma general la acción interprofesional para el conjunto de los productos agrícolas, estableciendo una lista exhaustiva de las medidas que pudieran ser objeto de los acuerdos, las condiciones de la extensión de los mismos, el procedimiento de notificación a la Comisión y los dispositivos de control y sanción de las infracciones.

La Comunicación de la Comisión al Consejo sobre organizaciones y acuerdos interprofesionales.

Después de un difícil debate a nivel interno, extendido al conjunto de las entidades agrarias, la Comisión, ante la imposibilidad de sacar adelante un reglamento marco que integrara las organizaciones interprofesionales en las distintas OCM por oposición del Consejo, presentó en 1990⁵⁵ a esta institución un informe sobre sus conclusiones en materia de cooperación interprofesional.

En él, la Comisión definía la colaboración interprofesional como las "relaciones existentes entre las diferentes categorías profesionales involucradas en la producción, comercialización y, llegado el caso, transformación de un determinado producto o grupo de productos agrarios". Es precisamente, decía la Comisión, "este aspecto vertical de eje en torno al cual se articulan las relaciones el que confiere a la colaboración interprofesional su característica principal".

La Comisión reconocía que la colaboración interprofesional suponía una alianza más estrecha entre la cadena productiva. Por contra, siempre quedaba pendiente el agudo problema de las normas de la competencia.

⁵⁵ Comunicación de la Comisión al Consejo sobre "Organizaciones y Acuerdos Interprofesionales en el sector agrario", SEC (90) 562 final, de 26 de Octubre de 1996.

La Comisión concluía reconociendo el papel positivo de las acciones interprofesionales, para conseguir entre otras cosas: a) una mayor valorización de la producción agraria obtenida mediante el esfuerzo de coordinación de su funcionamiento y de sus características específicas, regionales o ambas; b) una utilización óptima del potencial comercial gracias al mejor conocimiento de los mercados y sus perspectivas tanto en lo que se refiere al volumen de la demanda como a las calidades y variedades deseadas; y c) lo anterior debía producir, por consiguiente, una limitación de las intervenciones públicas.

Sin embargo, reconocía que no podía pretenderse, por el momento, la extensión del reconocimiento comunitario de las organizaciones interprofesionales al conjunto de los sectores agrarios. Por lo que era necesario, hacerlo de una forma sectorial y pragmática, dando prioridad a los sectores en los que la economía contractual reviste una especial importancia y a aquellos donde las OCM no cuenta con instrumentos directos de intervención.

La acción interprofesional debía respetar varios principios en su integración en la política agraria comunitaria, tales como los siguientes:

- a) la participación voluntaria de los miembros de las distintas categorías profesionales en constituir, en la zona de producción que abarquen, un centro abierto de concertación e intercambio de información entre los agricultores, las industrias de transformación y los comerciantes, con el objetivo de buscar un justo equilibrio en sus relaciones. La creación de las organizaciones interprofesionales y su funcionamiento debe realizarse de modo paritario.
- b) la adopción de medidas sobre la transparencia del mercado; la organización de las relaciones sectoriales mediante la creación de modelos de contratos o la homologación de los productos y sus normas de calidad; la promoción de los productos en los mercados interiores y exteriores; la investigación que podría comprender nuevas utilidades para los productos, y los programas de investigación y desarrollo.
- c) la puesta en funcionamiento de la acción interprofesional debería, no obstante, dotarse de las suficientes garantías para evitar el aislamiento de los mercados, la distorsión de la competencia que no es indispensable para conseguir los objetivos de la Política Agraria Común (PAC), que se fijen precios y cuotas, la discriminación, la desaparición de la competencia para una parte importante de dichos productos y, por último, respetar el buen funcionamiento de las OCM.
- d) la posibilidad de valorizar y apoyar las actividades interprofesionales mediante la extensión de ciertas disciplinas interprofesionales a los operadores que no sean miembros de la organización, respetando las disposiciones del Tratado.

Reconocimiento comunitario y regulación de las organizaciones y acuerdos interprofesionales en los sectores del tabaco, frutas y hortalizas y del vino.

Respetando esta filosofía, coincidiendo con la reforma de la política agraria comunitaria llevada a cabo en 1992, se introduce por vez primera en un reglamento comunitario el reconocimiento de las organizaciones interprofesionales en el ámbito de una OCM, mediante el Reglamento Nº 2077/92 del Consejo, de 30 de Junio, relativo a las organizaciones y acuerdos interprofesionales en el sector del tabaco⁵⁶.

Es necesario resaltar que la regulación en el sector del tabaco de las organizaciones interprofesionales fue más bien una piedra de toque para su reconocimiento en el gran sector de las frutas y hortalizas, donde la existencia de estas organizaciones a escala nacional era mucho más importante. De hecho, en aplicación de la reglamentación del tabaco no ha sido reconocida ninguna organización interprofesional en el ámbito comunitario.

El segundo sector comunitario, dónde quizás estaban las mayores expectativas para los sectores implicados y dónde mayor oposición existió para su adopción por parte de algunos Estados miembros, fundamentalmente del norte de Europa, fue el sector de las frutas y hortalizas tanto frescas como transformadas.

Fue en la reforma del sector, llevada a cabo por el Reglamento nº 2200/96 del Consejo, de 28 de octubre de 1996, relativo a la organización común de mercados en el sector de frutas y hortalizas⁵⁷, dónde el legislador comunitario reguló el reconocimiento de las organizaciones interprofesionales y sus acuerdos en este sector.

El tercer caso de reconocimiento específico de dichas estructuras interprofesionales en el marco de la reglamentación comunitaria ha tenido lugar con la reforma de la OCM del vino efectuada mediante el Reglamento (CE) No. 1493/1999 del Consejo, de 17 de mayo, por el que se establece la organización común del mercado vitivinícola⁵⁸.

Anticipar, con respecto a este tercer caso, que alcanzando el difícil acuerdo en el seno del Consejo sobre las organizaciones interprofesionales en el sector de frutas y hortalizas, la Comisión cuando realizó su propuesta de reglamento de reforma del sector vitivinícola⁵⁹ no quiso reabrir de nuevo el debate sobre el tema en el Consejo y se limitó a presentar casi al pie de la letra el contenido del reglamento de frutas y hortalizas sobre estas organizaciones.

Sin embargo, el Consejo, como luego veremos, modificó sustancialmente en el transcurso de la negociación dicha propuesta, reduciendo fuertemente su articulado (de cuatro artículos se ha pasado a uno sólo) y limitando a todas luces su alcance en relación con las OCM existentes del tabaco y de las frutas y

⁵⁶ DO L 215/92, de 30 de julio de 1992.

⁵⁷ DO L 297/96, de 21 de noviembre de 1996.

⁵⁸ DO L 179/99, de 14 de julio de 1999.

⁵⁹ DO C 271/98, de 31 de agosto de 1998.

hortalizas en cuanto al reconocimiento comunitario de la acción interprofesional.

Citar muy de pasada y de forma somera que en el sector del banano y de la aceituna de mesa se recoge, por una parte, la posibilidad de crear organizaciones interprofesionales para abordar aspectos relacionados con la mejora de la calidad y la reestructuración del sector, y, por otra, abre la puerta a iniciativas interprofesionales orientadas a aspectos de interés para todo el sector.

EL MODELO ELEGIDO POR LA UNIÓN EUROPEA.

El modelo elegido por la Unión Europea para el desarrollo y reconocimiento de las organizaciones interprofesionales en las OCM mencionadas en los párrafos precedentes ha sido inspirado, en líneas generales, en la Comunicación de la Comisión al Consejo sobre las "Organizaciones y acuerdos interprofesionales en el sector agrario" de 1990, analizada anteriormente⁶⁰.

Recuérdese cómo en la citada Comunicación, la Comisión hacía referencia a que la creación de un marco comunitario para dichas organizaciones y sus acuerdos se debía efectuar de modo sectorial y pragmático. En este enfoque sectorial debía darse prioridad, a juicio de la Comisión, a los sectores en los que la economía contractual reviste una especial importancia y de aquellos en los que la OCM no cuente con instrumentos directos de intervención.

De esta manera, dichas circunstancias se dan plenamente en los sectores del tabaco y de las frutas y hortalizas frescas y transformadas y parcialmente en el sector del vino, aunque en el reglamento de reforma de este sector más arriba mencionado, se ha adoptado una restricción importante de las medidas directas de intervención, esto es, de la destilación obligatoria para los excedentes vinícolas.

Los motivos de la regulación comunitaria.

Las reglamentaciones sectoriales adoptadas sobre las organizaciones interprofesionales y sus acuerdos (tabaco, frutas y hortalizas y vino) parten de una situación de los mercados agrarios caracterizada por una flexibilización o desregularización constante de los instrumentos institucionales de sostenimiento de dichos mercados, producida, entre otras razones, por las negociaciones comerciales en la Ronda Uruguay de la OMC, los distintos acuerdos bilaterales firmados por la Unión Europea con distintos Estados o asociaciones regionales de Estados, las continuas reformas de las organizaciones comunes de mercado europeas, etc.

Partiendo de esta situación, la Comunidad Europea ha comenzado a ser consciente de que la misma requiere una adecuación del comportamiento

⁶⁰ Véase supra nota 55.

económico de los agentes implicados, en aras de una mejor apreciación de la situación real de los mercados y, por ende, de la necesidad de definir la contribución y regulación de las organizaciones interprofesionales representativas de un amplio sector de las ramas de la producción, de la transformación y de la comercialización de ciertos productos agrarios y los acuerdos que se produzcan en el seno de las mismas.

De esta manera, las reglamentaciones de los sectores del tabaco⁶¹ y de las frutas y hortalizas⁶² motivan en sus considerandos el reconocimiento a nivel comunitario de las organizaciones interprofesionales en estos sectores por el hecho de que las mismas "pueden contribuir a tomar mejor en cuenta las realidades del mercado y a facilitar la evolución de los comportamientos económicos con objeto de mejorar el conocimiento e incluso la organización de la producción, la presentación y la comercialización"⁶³, reconociendo, asimismo, que sus acciones pueden coadyuvar a un mayor equilibrio del mercado y a la realización de los objetivos de la política agraria común previstos en el artículo 39 del TUE⁶⁴.

De otra parte, la reglamentación vitivinícola aprobada motiva la adopción de las disposiciones relativas a las organizaciones verticales con la finalidad de mejorar el funcionamiento del mercado de los vinos de calidad con denominación de origen y los de mesa con indicación geográfica⁶⁵.

Antes de entrar a examinar las características de las organizaciones interprofesionales en el marco jurídico comunitario es necesario señalar que para la regulación de las mismas el legislador ha tenido que utilizar, a parte de la base jurídica clásica del artículo 43 del TUE en materia agraria, la establecida en el artículo 42 del mismo⁶⁶.

El concepto de organización interprofesional y los participantes.

La definición que la reglamentación comunitaria proporciona de organización interprofesional es la de "toda persona jurídica que agrupa a representantes de las actividades económicas relacionadas con la producción y/o el comercio y/o la transformación de los productos ... [del ámbito de aplicación del reglamento] y constituida a la iniciativa de todas o parte de las organizaciones o asociaciones que la componen"⁶⁷.

Por el contrario, en el sector del vino el legislador comunitario modificando la propuesta de la Comisión, por una parte, ha cambiado el nombre de organizaciones interprofesionales por el de organizaciones

61 Véase supra nota 56.

62 Véase supra nota 57.

63 Considerandos segundo del R. 2077/92, décimo quinto del R. 2200/96.

64 Véase supra nota 28.

65 Considerado cuadragésimo quinto del Reglamento.

66 Véase lo expuesto en el epígrafe "El artículo 42 del Tratado", pág 62

67 Artículo 19 del R. 2200/96.

sectoriales y, de otra, no ha definido el concepto de éstas ni el de sus participantes ni su reconocimiento en el ámbito comunitario⁶⁸. Es por ello, que dejaremos a un lado este sector en el análisis del presente epígrafe.

Es importante resaltar que en el sector de frutas y hortalizas, mientras que la participación de la parte de la producción es siempre necesaria en la creación de la organización interprofesional, la participación de la transformación o del comercio puede ser alternativa. En el sector del tabaco, sin embargo, es indistinta la participación de algunas de las actividades económicas relacionadas con la producción, la transformación y el comercio⁶⁹.

La participación es voluntaria y la creación de la organización interprofesional está sujeta siempre a la iniciativa privada de los agentes económicos, aunque los poderes públicos puedan impulsar la creación de la misma.

La definición anterior de organización interprofesional es necesario completarla con las características y requisitos que la reglamentación comunitaria exige para su reconocimiento en el ámbito comunitario⁷⁰, y que a continuación se detallan:

- a) estar establecida en el territorio de un Estado miembro y ejercer su actividad a escala regional dentro de dicho territorio;
- b) representar a una parte importante de las diferentes categorías profesionales del producto concernido (requisito importante de representatividad, aunque no expresamente determinada);
- c) desarrollar varias de las acciones exigidas por la reglamentación;
- d) no desempeñar por sí misma tareas de producción, transformación ni de comercialización.

Destacar el criterio mencionado de representatividad de las distintas ramas agrupadas por ser enormemente importante de cara al reconocimiento jurídico de la organización interprofesional.

Objetivos y acciones.

En los objetivos y las acciones a realizar por la organización interprofesional para alcanzarlos, se concreta la importancia que puede tener la misma en el desarrollo de los mercados agroalimentarios.

Los objetivos de la organización interprofesional y las acciones para alcanzarlos vienen determinados por la reglamentación comunitaria y son comunes, en líneas generales para las distintas normas sectoriales. Los establecidos son los siguientes⁷¹:

⁶⁸ Véase el artículo 41 del Reglamento 1493/1999.

⁶⁹ Artículo 2 del R. 2077/92.

⁷⁰ Artículos 3, apartado 1, del R. 2077/92; 19, apartado 2, del R. 2200/96.

⁷¹ Artículo 19, apartado 1, letra c) del R. 2200/96; artículo 2, apartado 3, del R. 2077/92; y artículo 41, apartado 4, del R. 1493/99.

- mejora del conocimiento y de la transparencia de la producción y del mercado;
- contribución a una mejor coordinación de la distribución comercial de los productos, particularmente mediante estudios de investigación y estudios de mercado;
- elaboración de contratos tipo compatibles con la reglamentación comunitaria.
- orientación de la producción hacia unos productos más adaptados a las necesidades del mercado y a la demanda de los consumidores, particularmente en materia de calidad y protección del medio ambiente;
- búsqueda de métodos que permitan restringir el uso de productos fitosanitarios y garanticen la calidad del producto y la protección del suelo y de las aguas, así como la promoción de la producción integrada u otros métodos de producción respetuosos con el medio ambiente;
- puesta al día de métodos y medios para aumentar la calidad de los productos;
- la valorización y la protección de las denominaciones de origen, indicaciones geográficas y labels de calidad;

La organización interprofesional debe tener siempre en cuenta, por imperativo de la reglamentación comunitaria, los intereses de los consumidores en el desarrollo de sus acciones.

Decir por último, que las acciones de la organización interprofesional pueden ser llevadas a cabo en una o varias regiones de la Comunidad, por lo que su ámbito de actuación o actividad puede sobrepasar los límites territoriales de un Estado miembro.

El reconocimiento comunitario.

En la primera de las reglamentaciones sectoriales, la del tabaco, en que se adoptó el marco jurídico comunitario para el reconocimiento de las organizaciones interprofesionales, se eligió un sistema de reconocimiento obligatorio para los Estados miembros de las organizaciones que establecidas en el territorio del mismo y reuniendo una serie de condiciones - las expuestas en la página anterior -, así lo demandasen⁷².

Sin embargo, en el sector de las frutas y hortalizas, el reconocimiento para los Estados miembros se tornó de obligatorio en facultativo, para dar satisfacción a algunos de ellos que querían mantener un poder discrecional de reconocimiento de las organizaciones interprofesionales en su territorio⁷³.

⁷² Artículo 3, apartado 1, del Reglamento n.º 2077/92.

⁷³ Artículo 19, apartado 2, del Reglamento n.º 2200/96.

En el sector del vino se ha optado por suprimir todo lo concerniente al reconocimiento comunitario modificando ostensiblemente el enfoque contenido en la propuesta de la Comisión.

El procedimiento de reconocimiento es prácticamente el mismo en los sectores del tabaco y de las frutas y hortalizas. Con anterioridad al reconocimiento, los Estados miembros notifican a la Comisión las organizaciones interprofesionales que hayan presentado una solicitud de reconocimiento, junto con toda la información que puedan ser útiles acerca de las ramas de actividad económica que abarquen, de su representatividad, de las acciones que pretendan realizar y, en general, todos los elementos de juicio necesarios. La Comisión puede oponerse al reconocimiento en el plazo de dos meses a partir de la notificación anterior, y si no se opone o no contesta la organización puede ser reconocida por el Estado miembro. Una vez que la organización ha sido reconocida, la Comisión lo publica en la serie C del Diario Oficial de las Comunidades Europeas (D.O.), indicando el sector económico o la zona en la que ejerzan sus actividades, así como las acciones perseguidas.

Específico al sector del tabaco es el hecho que la Comisión Europea reconoce directamente a las organizaciones interprofesionales que así lo soliciten cuando su ámbito de acción se produzca, total o parcialmente, en el territorio de varios Estados miembros.

Por lo que respecta al reconocimiento de las organizaciones interprofesionales, es necesario subrayar una cuestión importante. Sin la notificación mencionada a la Comisión no existe reconocimiento a escala comunitaria, es decir, que no es suficiente el mero reconocimiento nacional unilateral para desplegar los efectos previstos por las disposiciones comunitarias para las organizaciones interprofesionales. La importancia del reconocimiento comunitario es fundamental para gozar de la seguridad jurídica de poder llevar a cabo las acciones previstas y la realización de los acuerdos interprofesionales con el beneficio de la aplicación de las disposiciones específicas comunitarias previstas en los reglamentos sectoriales.

Para terminar este epígrafe, decir que el reconocimiento puede ser retirado por el Estado miembro, por su propia iniciativa o de la Comisión, cuando se producen determinadas circunstancias previstas por la reglamentación comunitaria⁷⁴.

Los acuerdos interprofesionales.

Los acuerdos interprofesionales llevados a cabo en el seno de la organización interprofesional mediante la voluntad de todos sus participantes

⁷⁴ Entre ellas, los siguientes incumplimientos:

- de las condiciones de su reconocimiento;
- de la obligación de notificación a la Comisión de los acuerdos interprofesionales.
- de la obligación de no realizar determinados acuerdos, decisiones o prácticas concertadas prohibidas por la reglamentación comunitaria.

van a significar la materialización en la práctica de los fines y las acciones perseguidas por la propia entidad.

Esto es, los acuerdos interprofesionales van a consistir, precisamente, en el desarrollo concreto de los objetivos y de las acciones para los que ha sido constituida la organización interprofesional.

Las disposiciones comunitarias reguladoras de los sectores agrarios examinados establecen una serie de normas específicas sobre estos acuerdos interprofesionales.

a) En las reglamentaciones sectoriales de frutas y hortalizas y tabaco, el legislador comunitario ha debido utilizar necesariamente la base jurídica del artículo 42 del Tratado para la regulación de las organizaciones interprofesionales en el marco de estas OCM, en la medida de que sus acuerdos pueden afectar a las normas sobre la competencia previstas en el Tratado.

Como punto de partida decir que, una vez utilizada esta base jurídica por el Consejo, hay que estimar de forma general, como así lo establece la jurisprudencia del TJCE en el asunto "Maizena"⁷⁵, que las referidas normas de la competencia no son aplicables a dichos acuerdos que en función de lo determinado por los distintos reglamentos en sus disposiciones específicas regulando la materia y no por la aplicación directa de los artículos del Tratado sobre las normas de la competencia.

Añadir a lo anterior, algo controvertido, pero completamente necesario y coherente desde el punto de vista jurídico, como es el hecho de que en un marco jurídico comunitario de reconocimiento de las organizaciones interprofesionales y regulador de sus acuerdos, las normas de la competencia previstas en el Tratado deberían sólo aplicarse en la medida en que su aplicación sea compatible con los objetivos de la OCM correspondiente, la cual está reconociendo como parte integrante de la misma a las entidades interprofesionales.

Este tema es de una importancia capital para el desarrollo armonioso de las organizaciones interprofesionales y fuente de su propia seguridad jurídica en el ejercicio de sus fines y acciones.

Y esto es así, porque la reglamentación comunitaria específica reguladora de los acuerdos interprofesionales⁷⁶ en el marco de las organizaciones de mercados reseñadas, señala que lo que ha sido la verdadera "espada de Damocles" para las organizaciones interprofesionales, descrita en los epígrafes sobre las normas de la libre competencia y las sentencias relacionadas, y que se abordan en el presente documento, es decir, el artículo 85, apartado 1, del TUE, no se aplica a sus acuerdos, decisiones y prácticas concertadas que son puestos en marcha para la realización de las ya citadas acciones, previstas por la reglamentación comunitaria sectorial.

Decir, sin embargo, que para la aplicación de esta excepción, es necesario que los acuerdos, hayan sido notificados a la Comisión y que ésta no declare,

⁷⁵ Véase supra nota 29.

⁷⁶ Artículos 7, apartado 1, del R. 2077/92; 20, apartado 1, del R. 2200/96.

en el plazo de dos meses en el caso del sector de frutas y hortalizas y tres en el del vino, su incompatibilidad con la reglamentación comunitaria.

Son declarados, en todo caso, contrarios a la reglamentación comunitaria los que comportan alguna de las disposiciones previstas en los artículos 7 y 20, en sus apartados 3, respectivamente de los Reglamentos nº 2077/92 y nº 2200/96. Estos preceptos legales establecen que serán prohibidos los que:

- "puedan entrañar cualquier forma de compartimentación de los mercados dentro de la Comunidad;
- puedan perjudicar el buen funcionamiento de la organización común de mercado;
- puedan originar distorsiones de la competencia que no sean indispensables para alcanzar los objetivos de la política agraria común a través de la acción interprofesional;
- supongan fijación de precios o cuotas sin perjuicio de las medidas adoptadas por las organizaciones interprofesionales en el marco de la aplicación de las disposiciones específicas de la normativa comunitaria;
- puedan dar lugar a discriminaciones o eliminar la competencia respecto a alguna parte sustancial de los productos en cuestión".

Es importante señalar que la Comisión se reserva siempre el derecho de declarar la incompatibilidad de acuerdos interprofesionales con el artículo 85 del Tratado, aunque el plazo para su oposición a los mismos en la fase de notificación haya expirado, cuando las condiciones establecidas en el reglamento no sean cumplidas por la organización interprofesional. Para ello, la Comisión debe adoptar una decisión que no produce efecto hasta el día anterior a la notificación a la interprofesional interesada (efectos ex nunc), por lo que el acuerdo es válido hasta ese momento, salvo si ésta ha proporcionado informaciones inexactas o ha abusado de la exención prevista en los reglamentos sectoriales de inaplicación del apartado 1 del artículo 85 del Tratado.

b) En el sector del vino, la versión final aprobada del Reglamento (CE) nº 1493/99 del Consejo hace tabla rasa del contenido de la propuesta de la Comisión y da un giro substancial con respecto a la configuración reseñada anteriormente en el tabaco y las frutas y hortalizas.

El artículo 41, apartado 1, del Reglamento precitado otorga a los Estados miembros, en aplicación de las decisiones tomadas por las organizaciones sectoriales, la competencia para poder definir normas de comercialización sobre la regulación de la oferta en el momento de la primera comercialización, con el fin de mejorar el funcionamiento del mercado de los vinos de calidad producidos en regiones determinadas (con denominación de origen) y de los vinos de mesa denominados mediante una indicación geográfica, "siempre que dichas normas se refieran a la puesta en reserva y/o a la salida escalonada de los productos".

Quedan excluidas las decisiones y normas que puedan versar sobre otras prácticas concertadas que las expresamente mencionadas y, en particular, las consistentes en:

- la fijación de precios, incluso con carácter indicativo o de recomendación.
- el bloqueo de un porcentaje excesivo de la cosecha anual normalmente disponible y, de forma general, toda operación anormal de rarefacción de la oferta.
- la negativa a expedir el certificado o certificados nacionales o comunitarios necesarios para la circulación y comercialización de los productos vitivinícolas, cuando dicha comercialización se ajuste a las normas antes mencionadas.

Al cambiar las disposiciones de fondo sobre la regulación de los acuerdos interprofesionales en el marco de la OCM del vino con respecto a las del tabaco y de las frutas y hortalizas, el procedimiento cambia también en consecuencia. De esta manera, según el apartado 3 del artículo 41 mencionado, establece la obligación para los Estados miembros, que han hecho utilización de las posibilidades ofrecidas por el apartado 1 del mismo artículo, de comunicar a la Comisión anualmente un informe sobre las decisiones adoptadas. La Comisión debe comprobar que las mismas se ajustan al Derecho comunitario y, en particular, a las normas sobre la libre circulación de mercancías y la libre competencia.

La extensión de normas.

Los acuerdos interprofesionales pueden establecerse de dos formas: los que obligan sólo y exclusivamente a los miembros de la organización y los que se aplican y obligan también a otros operadores no miembros. Este último, se aplica mediante el mecanismo conocido como extensión de normas, el cual es enormemente controvertido en la acción de las organizaciones interprofesionales, especialmente si va acompañado de la imposición de cotizaciones financieras obligatorias para los no miembros.

Pasemos a continuación a examinar lo previsto por la reglamentación comunitaria cuando una organización interprofesional solicita al Estado miembro que la ha reconocido que extienda un acuerdo producido en su seno a otros operadores no miembros y, por lo tanto, no obligados en principio por sus disposiciones⁷⁷.

En primer lugar, decir que la extensión de normas es acordada por los Estados miembros, a iniciativa de la organización interprofesional, por un período limitado de tiempo que no puede exceder tres campañas de comercialización, y para los operadores no miembros de la organización

⁷⁷ Las disposiciones sobre la extensión de normas son recogidas por los Reglamentos nº 2077/92 y 2200/96 en sus artículos 8, 9 y 10, el primero, y 21 y 22, el segundo.

operando en la o las regiones donde tiene su campo de acción la organización, cuando ésta es considerada representativa de la producción y/o del comercio y/o de la transformación de un producto determinado.

Se considera representativa para la extensión de normas a la organización interprofesional, cuando reagrupa al menos los dos tercios de cada una de las ramas reagrupadas del producto o de los productos concernidos en la o las regiones de un Estado miembro.

En el caso de que mediante la extensión del acuerdo se pretenda cubrir varias regiones, la representatividad exigida a la organización interprofesional es de que cada una de sus ramas reagrupadas posea en cada una de las regiones consideradas una representatividad mínima, sin que la misma sea concretada por la reglamentación. Esta representatividad mínima, la Comisión Europea debería determinarla en el futuro para cubrir los casos de posibles organizaciones supraestatales.

El contenido de las normas para las que una organización interprofesional puede solicitar su extensión viene determinado por la reglamentación comunitaria, siendo necesario que se apliquen internamente en la propia organización durante, al menos, una campaña de comercialización, y que no perjudique su extensión ni al resto de los operadores del Estado miembro ni a los otros de la Comunidad.

La extensión de normas en el caso del sector de frutas y hortalizas se limita a las siguientes acciones⁷⁸, las cuales son mutatis mutandi las mismas para el sector del tabaco:

- "conocimiento de la producción y del mercado;
- normas de producción más estrictas que las exigidas, bien por las disposiciones comunitarias, bien por las nacionales;
- elaboración de contratos tipos compatibles con la reglamentación comunitaria;
- normas de comercialización;
- normas de protección del medio ambiente;
- acciones de promoción y de valorización de la producción; y
- acción de protección de la agricultura biológica y de las denominaciones de origen, labels de calidad e indicaciones geográficas"

El procedimiento para la extensión difiere en el sector del tabaco, de un lado, y el de frutas y hortalizas, de otro. En el primer caso, la aprobación de los Estados miembros de la extensión de normas está supeditada a la aprobación de la Comisión, siendo más complejo y prolijo; en el segundo, basta la simple notificación de los Estados miembros a la Comisión de las normas que han extendido al resto de los operadores para que la misma pueda tener lugar. En ambos casos, la extensión debe ser publicada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas para conocimiento público general.

⁷⁸ Artículo 21, apartado 3, letra a) del R. 2200/96.

Sumamente importante es resaltar una disposición comunitaria que actúa como llave de seguridad en la extensión de normas de los acuerdos interprofesionales a otros operadores no miembros, como es la que establece que la Comisión Europea puede decidir, en cualquier momento, que el Estado miembro debe retirar la extensión de normas cuando se constate que dicha extensión impide la competencia en una parte importante del mercado común, atenta contra la libertad de comercio o compromete los objetivos de la política agraria comunitaria.

De nuevo, el Reglamento vitivinícola da una regulación diferente de la extensión de normas al señalar únicamente en el apartado 2 del artículo 41, que las normas de comercialización definidas por el Estado miembro en aplicación de decisiones de las organizaciones sectoriales deben ponerse in extenso en conocimiento de los operadores mediante su aparición en una publicación oficial del Estado miembro de que se trate.

Con esta redacción parece que se está consintiendo la posibilidad de aplicar la extensión de normas a otros operadores no miembros de la organización, pero sin más explicitación.

Las cotizaciones financieras obligatorias.

La imposición de cotizaciones financieras obligatorias a los operadores no miembros de las organizaciones interprofesionales en el marco de la extensión de normas de sus acuerdos es, sin lugar a dudas, el punto más conflictivo de la acción interprofesional y el que más ha chocado, como vimos en partes anteriores del presente trabajo, con las normas del Tratado sobre la libre circulación de mercancías y las normas de la competencia, con su reflejo en la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas, cuando no existía un marco jurídico comunitario específico de regulación sectorial de las organizaciones interprofesionales.

La reglamentación comunitaria específica en vigor en materia de las mencionadas cotizaciones financieras obligatorias la encontramos en los artículos 9, apartado 7 y 10 del Reglamento (CEE) nº 2077/92 y el artículo 22, apartado 2, del Reglamento (CE) nº 2200/96.

Es necesario resaltar que el Reglamento (CE) nº 1493/99 relativo al sector del vino no hace ninguna mención a dicho asunto, por lo que el legislador comunitario se ha inhibido del tema.

Dejando a un lado en general, en este caso, el sector del tabaco por cuanto en el momento presente no se ha reconocido a nivel comunitario, como se indicó más arriba, ninguna organización interprofesional y también porque sus reglas son en líneas generales, salvo por lo que respecta al procedimiento, bastante parecidas a las del sector de frutas y hortalizas, y el sector del vino por la razón apuntada en el párrafo anterior, vamos a centrarnos de forma especial en las disposiciones de la OCM de frutas y hortalizas, por las repercusiones que pueden tener para el futuro de la acción

interprofesional en este sector, dónde ya sí han sido reconocidas a nivel comunitario algunas organizaciones interprofesionales.

Los elementos substanciales de las cotizaciones financieras obligatorias establecidos en el precitado artículo 22, apartado 2, del Reglamento nº 2200/96 son los siguientes:

- las acciones deben perseguir un interés económico general para todos los operadores cuyas actividades están relacionadas con el producto en causa;
- los operadores no miembros deben beneficiarse de las acciones llevadas a cabo;
- las cotizaciones deben ser destinadas a cubrir los gastos que resulten directamente de las acciones.

El precepto legal anterior hay que relacionarlo íntimamente con lo dispuesto por el mismo reglamento, en su artículo 21, para la extensión de normas de los acuerdos interprofesionales, y particularmente con lo establecido en el apartado 3 de dicho artículo por lo que se refiere al contenido de las normas para las que una organización interprofesional puede solicitar su extensión⁷⁹. De esta manera, solamente en el caso de las acciones previstas en dicho apartado es cuando se puede decidir por parte del Estado miembro, que ha reconocido la organización interprofesional, la imposición de cotizaciones financieras obligatorias a los operadores individuales o a los grupos no miembros, debiéndose darse al mismo tiempo los requisitos o elementos substanciales descritos en el párrafo anterior.

Sin embargo, en particular en el sector del tabaco, además de las acciones generales contenidas en el artículo 8, apartado 2, del R. 2077/92 para las cuales se puede solicitar la extensión de normas, el artículo 10, apartado 2, establece específicamente las actividades para las cuales puede demandarse la imposición de cotizaciones financieras obligatorias a los no miembros. Estas son las siguientes:

- investigación destinada a la valorización de los productos, especialmente mediante nuevas utilidades que no pongan en peligro la salud pública;
- estudios para la mejora de la calidad del tabaco en hoja o embalado;
- búsqueda de métodos de cultivo que permitan restringir el uso de productos fitosanitarios y garanticen la protección del suelo y del medio ambiente.

Añadir, por último, que lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 22 mencionado con respecto al procedimiento comunitario de extensión de normas es de aplicación, asimismo, al caso de la extensión de los acuerdos que impliquen la imposición de cotizaciones financieras obligatorias, es decir, autorización por el Estado miembro, comunicación a la Comisión,

⁷⁹ Véase supra nota 78.

información al Comité de Gestión de la organización común de mercados y publicación en el Diario Oficial, serie C.

La relación entre las cotizaciones financieras obligatorias y las tasas parafiscales.

Debido a su complejidad este tema merece un epígrafe aparte donde tratemos de exponer y esclarecer sus puntos más conflictivos.

Como ya veíamos en el capítulo 3, cuando hablábamos de la jurisprudencia del Tribunal de Justicia sobre las disposiciones del Tratado afectando los acuerdos interprofesionales, la imposición, bajo una u otra forma, de cotizaciones financieras obligatorias interprofesionales a otros operadores no miembros de la organización para la consecución de ciertos fines marcados por la misma, chocó frontalmente contra dicha jurisprudencia y la posición restrictiva de la Comisión, al no existir un marco comunitario específico sectorial sobre la regulación de dicha materia.

Vista la regulación efectuada de las cotizaciones financieras obligatorias por los reglamentos sectoriales examinados, pasemos a continuación a definir, con la Comisión Europea, la noción de tasa parafiscal, la cual en su concepción es bastante amplia. Dicha institución europea, en un informe de 1986⁸⁰ sobre las tasas parafiscales aplicadas a los productos agrarios, la define como "una imposición recibida por un organismo privado o público aplicada a la producción o comercialización de un producto agrícola con el fin de financiar actividades que beneficien al conjunto del sector considerado".

En la jurisprudencia examinada del Tribunal de Justicia hemos visto que éste declaraba incompatible con el derecho comunitario, y en particular con los artículos 9 y 95 del Tratado, las tasas parafiscales o cargas pecuniarias que gravan los productos importados y nacionales para financiar actividades beneficiando exclusiva o principalmente a los productos nacionales.

A juicio de la Comisión la compatibilidad de las tasas parafiscales con el Tratado en el sector agrario debe ser apreciada, sin embargo, no sólo con los mencionados artículos, sino también en relación con las disposiciones de las organizaciones comunes de mercados, y con las disposiciones del artículo 30 a 36 (libre circulación de mercancías) y los artículos 92 a 94 (ayudas de Estado).

La Comisión en numerosas decisiones siguió este criterio declarando ilegal el cobro de tasas parafiscales destinadas a financiar acciones interprofesionales. Estas decisiones han afectado a diferentes organismos interprofesionales, entre ellos uno belga, los "produckschappen" holandeses y varios franceses.

Uno de los últimos casos tratados por la Comisión Europea en esta materia, antes de la adopción por el Consejo del Reglamento (CE) nº 2200/96 en el sector de las frutas y hortalizas, ha sido el caso de ayudas francesas financiadas por cotizaciones obligatorias interprofesionales existentes en este

80 COM (86) PV 852 (sesión del 3 de diciembre de 1986).

país a favor de la Asociación interprofesional de frutas y hortalizas (INTERFEL), las cuales gravaban igualmente los productos importados de otros Estados miembros. La Comisión consideraba dichas cotizaciones ilegales en aplicación del artículo 92 del Tratado y que, asimismo, habían sido adoptadas violando las normas de procedimiento a aplicar a las ayudas estatales previstas en el artículo 93, apartado 2, del mismo texto legal.

La Comisión decidió suspender el procedimiento de infracción contra Francia en octubre de 1997, porque este país se comprometió a modificar su legislación interna y no aplicarla a los productos importados.

Aunque fue suspendido el procedimiento por la actitud del Gobierno francés, contestada fuertemente por la organización interprofesional en cuestión, la solución jurídica del fondo del asunto permanece abierta por cuanto el caso INTERFEL no va a ser más que un ejemplo entre una pluralidad de casos que van a producirse después del reconocimiento comunitario en el sector de frutas y hortalizas de las organizaciones interprofesionales.

El fondo del asunto en esta materia no es otro, que el de determinar si, una vez que la reglamentación comunitaria permite en el marco de una organización común de mercado la extensión de normas con la imposición de cotizaciones financieras obligatorias correspondiente a los operadores no miembros de la organización interprofesional, incluso cuando se trata de operadores de productos importados, es necesario aplicar de forma prioritaria los artículos 9 y 95, 30 a 36, y 92 del Tratado, o, por el contrario, si se debe examinar la cuestión a la luz de las disposiciones específicas reglamentarias sectoriales (*lex specialis*) y aplicar subsidiariamente dichas disposiciones del Tratado para lo que no esté expresamente previsto en el reglamento del sector considerado.

A mi juicio, cuando el Consejo ha hecho utilización de la base jurídica prevista en el artículo 42 del Tratado y ha decidido cómo hay que aplicar las normas de la competencia en la organización común de mercados en cuestión, de la cual forman parte integrante las organizaciones interprofesionales reconocidas a nivel comunitario, sería difícil admitir que la Comisión pudiera continuar a examinar este problema como antaño cuando no existían disposiciones comunitarias específicas sobre la materia.

Y, esto es así, sobre todo teniendo en cuenta que la reglamentación comunitaria sectorial, como hemos visto en los epígrafes anteriores, es bastante exhaustiva, detallada, transparente y, quizá, restrictiva con respecto a las acciones para las cuales se puede solicitar la extensión de normas y, más aún todavía, cuando ésta va acompañada de la imposición de cotizaciones financieras obligatorias, las cuáles están sometidas a tres condiciones suplementarias francamente limitativas y homogéneas para los todos los operadores concernidos, como son, recordemos, la de presentar la acción un interés económico general, la de que todos deben beneficiarse de la misma, y la de la relación directa entre la cotización y los gastos de la acción llevada a cabo.

Además existe un elemento muy importante a tomar en consideración a la hora de dar una respuesta jurídica equilibrada al problema, como es, en el caso particular de las acciones interprofesionales destinadas a la promoción genérica o valorización de productos agroalimentarios, el riesgo de discriminación entre los operadores cuando los productos procedentes de otros Estados miembros no fueran sometidos a las cotizaciones mencionadas y, sin embargo, se beneficiaran del efecto comercial de dichas acciones⁸¹. Esto no sólo sería contrario al Tratado⁸², sino también al artículo 21, apartado 3, letra d) del Reglamento (CE) n.º 2200/96 (discriminación a rebours o a contrario).

En consecuencia, estimamos que las disposiciones de la reglamentación comunitaria sectorial reguladora de las organizaciones interprofesionales deben ser consideradas como *lex specialis* y ser aplicadas sus disposiciones específicas en la materia para la resolución de esta importante cuestión, aplicando las normas del Tratado sólo en los casos y circunstancias no previstas en dicha reglamentación comunitaria⁸³.

Es evidente que esta última afirmación vale para el caso de las OCM del tabaco y de las frutas y hortalizas, las cuales como hemos visto han adoptado en el marco de sus disposiciones normas específicas sobre la materia, pero no así en el sector del vino, en el cual el legislador comunitario ha optado por no legislar nada sobre las cotizaciones financieras obligatorias, por lo que debe interpretarse, en este caso, que las normas del Tratado sobre las exacciones de efecto equivalente a los derechos de aduana e imposiciones fiscales internas, las referidas a la libre circulación de mercancías y las normas de la competencia son de aplicación directa, como así, por otra parte, cabe inferirse de la redacción dada al apartado 3 del artículo 41 del Reglamento (CE) n.º 1493/99.

PERSPECTIVAS DE DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES EN LA UNIÓN EUROPEA.

Como se comentó anteriormente, la primera reglamentación comunitaria regulando específicamente en 1992 las organizaciones interprofesionales, la del tabaco, llegó muy tardíamente, más aún todavía si se considera la de frutas y hortalizas que se adoptó, recordemos, en 1996. Sin embargo, en los Estados miembros de la Comunidad la situación se

81 Evidentemente, hablamos del caso donde los productos importados no hubiesen sido gravados con imposiciones de la misma naturaleza en el país de origen, ya que si no nos encontraríamos ante una doble imposición.

82 Artículos 6 y 40, apartado 3, párrafo segundo del TUE.

83 Otro ejemplo de disposición específica (*lex specialis*) en el R. 2200/96 relativo al sector de frutas y hortalizas es su artículo 15, apartado 6, el cual permite a los Estados miembros abonar a las organizaciones de productores una ayuda financiera nacional en el caso de las regiones de la Comunidad donde el grado de desarrollo de las organizaciones de productores es particularmente débil. Parece claro que, en este caso como en otros de ayudas estatales en el sector agrario enmarcadas en las organizaciones comunes de mercado, esas disposiciones específicas deben ser de aplicación y exoneradas dichas ayudas, por tanto, de la aplicación directa de las disposiciones sobre ayudas estatales previstas en los artículos 92 y 93 del TUE.

caracterizaba por un fuerte desarrollo en Francia, mediante sus organismos interprofesionales privados, y en Holanda mediante los "produktschappen" organismos de derecho público de tipo vertical de los que es obligatorio ser miembro. En los demás Estados, salvo algunas figuras interprofesionales en el Reino Unido y Bélgica, las organizaciones interprofesionales han sido prácticamente inexistentes. En España la primera ley en la materia fue adoptada en 1994.

Sin embargo, una vez que han empezado, aún sectorialmente, a ser reconocidas en el ámbito comunitario dichas organizaciones, es de prever que los sectores agroalimentarios concernidos comiencen a prevalerse de dichas disposiciones. En el sector de frutas y hortalizas ya han sido reconocidas a día de hoy, tres organizaciones interprofesionales francesas, otras tantas españolas⁸⁴, y previsiblemente en el futuro algunas italianas. Si consideramos también que el vino, aunque con sus limitaciones, ha sido últimamente parcialmente regulado en la reforma del sector llevada a cabo en 1999, podemos estimar que la Europa comunitaria del Sur va a ser quién más utilización realice de la reglamentación comunitaria.

No obstante, no es de descartar que en el sector de frutas y hortalizas los países del Norte comiencen a solicitar el reconocimiento comunitario de organizaciones interprofesionales, sobre todo, los Países Bajos.

La desregularización de la economía y de los mercados agroalimentarios va a continuar siendo un hecho cada día más importante, sumado a la progresiva reducción comunitaria de los niveles de ayudas a los productos agrarios, va a propiciar una mayor concentración en las producciones y políticas de calidad. Por consiguiente, la perspectiva de futuro es que debe tenderse a una mayor articulación de las distintas ramas de la cadena agroalimentaria, configurando las mismas auténticas organizaciones interprofesionales reguladas por el derecho comunitario.

De esta manera, consideramos que la Unión Europea debe continuar en su política de reconocimiento sectorial de las mismas. Los sectores de las plantas ornamentales, de materias grasas, de la carne, de la leche, etc., podían aprovechar las distintas reformas de sus organizaciones comunes de mercado previstas para principios del siglo que viene para seguir el camino ya emprendido por los sectores agrarios regulados.

Sin embargo, a nivel jurídico el futuro de la interprofesión en Europa va a depender, muy mucho, de la respuesta que la Comisión Europea y, en su caso, el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas den a los acuerdos interprofesionales, la extensión de sus normas e imposición de cotizaciones financieras obligatorias a los operadores no miembros para el cumplimiento

⁸⁴ Es necesario, sin embargo, hacer una distinción entre las organizaciones francesas y españolas reconocidas, mientras que Francia ha optado por organizaciones que cubren el conjunto de un sector, las españolas cubren únicamente uno o dos productos.

de los fines de las organizaciones interprofesionales en el marco de las organizaciones comunes de mercados que las reconocen y regulan en el ámbito comunitario.

LA LEY ESPAÑOLA SOBRE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES.

La ley española vigente sobre la materia es la Ley 38/1994, de 30 de noviembre, reguladora de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias⁸⁵, modificada por la disposición adicional primera de la Ley 13/1996, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social⁸⁶, y desarrollada por el Real Decreto 705/1997, de 16 de mayo, por el que se aprueba el Reglamento de la ley anterior⁸⁷.

Como preámbulo decir, que la ley española concuerda, en general, con la normativa comunitaria que hemos visto anteriormente, en la medida en que cuando se promulgó la misma se inspiró en gran parte en la reglamentación que sobre la materia se había adoptado ya en el ámbito comunitario para el sector del tabaco.

La Ley Española fundamenta su adopción de forma muy similar a las razones que había esgrimido la Comunidad Europea para legislar sobre las organizaciones interprofesionales. De esta manera, en su exposición de motivos, señala que "La nueva realidad de unos mercados agroalimentarios cada vez más abiertos hace necesario regular unos instrumentos de colaboración y coordinación entre los distintos intervinientes actores de la cadena agroalimentaria que doten a los mismos de una mayor eficacia y transparencia".

Contrariamente al criterio comunitario de legislar de forma sectorial y en base a la configuración de los mecanismos de intervención de la organización común de mercados correspondiente, la característica fundamental de la Ley española es la de su aplicación al conjunto de los sectores agroalimentarios, entendiendo éstos como el conjunto de los sectores agrícola, ganadero, forestal y pesquero, así como la comercialización y transformación de esos productos.

Para el legislador español, la constitución de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias debe hacerse, en cualquier caso, respetando estrictamente las normas reguladoras de la competencia que dimanen tanto del derecho comunitario como del ordenamiento jurídico interno, debiendo enmarcarse las acciones a desarrollar por la interprofesión dentro de los objetivos del artículo 39 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea.

La Ley regula el reconocimiento público y las finalidades de las organizaciones interprofesionales, así como la adopción de sus acuerdos, configurándolas como entidades de naturaleza jurídica privada.

85 B.O.E. núm. 313 de 31 de diciembre de 1994.

86 B.O.E. núm. 315 de 31 de diciembre de 1996.

87 B.O.E. núm. 132 de 3 de junio de 1997.

El concepto, las finalidades, los acuerdos, la extensión y la imposición de cotizaciones financieras obligatorias definidos por la Ley para las organizaciones interprofesionales españolas son configurados de forma bastante similar a los establecidos por la reglamentación comunitaria, por lo cual damos por reproducido lo dicho anteriormente en el modelo europeo sobre estos apartados.

Es necesario mencionar como características específicas de la Ley española a destacar, a parte de que se añaden a la ya mencionada de abarcar el conjunto del sector agroalimentario, las siguientes: el papel otorgado a las cooperativas agrarias, las cuales pueden encuadrarse tanto en la rama de la producción, como en las ramas de la transformación o comercialización, o en todas simultáneamente⁸⁸; el papel de representación de la producción otorgado a las organizaciones profesionales agrarias o sindicatos agrarios⁸⁹; la creación de un Consejo General de las organizaciones interprofesionales como órgano colegiado adscrito al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, con representación institucional y de las distintas organizaciones representativas de la producción, de la industria y del comercio agroalimentario, así como de las organizaciones de consumidores, con la función de emitir informes con carácter previo al reconocimiento de las organizaciones interprofesionales o la revocación del mismo, la aprobación de los acuerdos de extensión de normas y de las cotizaciones financieras a los no miembros, así como la de asesorar al Ministerio mencionado en todas aquellas funciones que se atribuyen a dicho departamento en la Ley.

Además la legislación española ha previsto, mediante el Real Decreto 1789/1997, de 1 de diciembre⁹⁰, el establecimiento de una serie de ayudas económicas destinadas a promover la constitución, funcionamiento y el cumplimiento de los fines de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

La Ley española sobre las organizaciones interprofesionales está siendo razonablemente utilizada por el sector agroalimentario, habiendo sido ya reconocidas para diferentes productos algunas de dichas organizaciones e inscritas en el correspondiente registro creado por dicha Ley⁹¹, gozando las reconocidas en el sector de frutas y hortalizas del reconocimiento en el ámbito comunitario en el marco del Reglamento (CE) nº 2200/96.

Siendo las disposiciones de la ley española sumamente paralelas a las establecidas en el marco europeo comunitario, pueden servir, por una parte, como reglamentación de aplicación en España de las organizaciones comunes de mercado con normas específicas en las que se reconocen y regulan las

88 Artículo 4, apartado 1, letra b) de la Ley, modificado.

89 Artículo 15, apartado 2, de la Ley.

90 B.O.E. núm. 288 de 2 de diciembre de 1997.

91 Entre otras, la de forrajes (AIFE), la de la carne de vacuno autóctono de calidad (INVAC), del huevo y sus productos (INPROVO); y en el sector de frutas y hortalizas, las del limón y pomelo (AILIMPO), la de la naranja y mandarina (INTERCITRUS), la de pera y manzana (AIPEMA) y la del higo seco y derivados (OIAH).

organizaciones interprofesionales, como sabemos la del tabaco, frutas y hortalizas y vino, y de otra, como fuente de desarrollo para aquellos sectores que todavía no cuentan con regulación comunitaria. En este último caso, sin embargo, las normas sobre la competencia previstas en el Tratado de la Unión Europea deberán ser de aplicación directa al no existir disposiciones específicas en sus respectivas organizaciones comunes de mercado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las cada vez mayores exigencias de los mercados y el consumidor en cuanto a calidad de los alimentos, investigación y desarrollo de nuevos productos, respeto por el medio ambiente, y el paulatino relevo de las funciones operativas del sector público por el privado, hacen necesario disponer de una adecuada estructuración del sistema agroalimentario, que debe disponer de organizaciones privadas con capacidad de asesorar y defender los intereses de las empresas que representan.

A menor presencia proteccionista de los poderes públicos se hace más necesario el protagonismo de los representantes del sector privado, mediante la estructuración y regulación de sus relaciones contractuales. Con la conformación de organizaciones interprofesionales, el sistema agroalimentario dispone de instrumentos para la colaboración y coordinación de los intereses de los actores de la cadena agroalimentaria, desde la producción al consumo.. Asimismo, su existencia permite a los poderes públicos contar con un interlocutor válido y representativo para poder dictar políticas que impulsen la competitividad de toda la cadena agroalimentaria.

El desarrollo de las interprofesionales se basa en la colaboración entre empresas de las distintas fases de una cadena de producción colectivamente, a través de sus organizaciones representativas. Por lo tanto, la existencia de empresas en cada una de las fases encuadradas en organizaciones profesionales—empresariales capaces de gestionar los intereses sectoriales es fundamental para el desarrollo de las estas organizaciones.

A su vez el desarrollo interprofesional, cuando muestra su eficacia en la gestión de intereses globales, incentiva a su vez el desarrollo y consolidación de las organizaciones representativas de cada una de las fases. Sin embargo, la falta de una representación adecuada o su excesiva politización pueden suponer bloqueos importantes en el desarrollo y consolidación de estas entidades.

Las interprofesionales están basadas en los principios de voluntariedad (ningún operador debe estar obligado a participar), exclusivo carácter económico (no deben suplantar la función de las organizaciones generales), representatividad real de intereses (solo estarán presentes los que representen intereses económicos directos) y proporcionalidad en la participación (en función de la cuantía de los intereses representados). La legislación específica permitirá extender a terceros los acuerdos alcanzados en áreas muy concretas, incluso cuando conlleven contribuciones económicas.

Uno de los rasgos esenciales de las organizaciones interprofesionales es la financiación con base a la aportación de las empresas que la integran de forma proporcional a la cantidad de producto que se transfiere a lo largo de la cadena. El sistema de financiación basado en el establecimiento de

cotizaciones financieras obligatorias y la aplicación en áreas específicas de la extensión de norma, permite la solvencia y continuidad de las acciones programadas por la organización en función de los requerimientos de sus bases. El funcionamiento de las organizaciones interprofesionales requiere la existencia de una voluntad de los poderes públicos de apoyar estas fórmulas y la posibilidad de que, en determinadas condiciones, puedan ejercer la extensión de norma.

Inicialmente estas organizaciones se crearon con una serie de objetivos, fundamentados en la regulación de los mercados, el establecimiento de contratos de compra-venta y los acuerdos sobre precios y stocks. En la actualidad, los fines prioritarios se han adaptado a la nueva realidad, y se resumen en los siguientes:

- Elaboración de estadísticas e informes
- Políticas de apoyo a la exportación
- Desarrollo de campañas de promoción y comunicación
- Apoyo a la calidad
- Apoyo a la garantía de trazabilidad de los productos
- Investigación y desarrollo tecnológico
- Colaboración con los poderes públicos en la aplicación de la PAC
- Adecuación de las producciones al mercado
- Función de lobby

La desregulación de los mercados hace necesario una mayor colaboración y coordinación de los sujetos de la cadena alimentaria para el ejercicio de estas acciones tendentes a mejorar los sistemas productivos, industriales y comerciales. Actividades como la promoción, la investigación, la distribución comercial, el conocimiento y transparencia de los mercados, la búsqueda de métodos respetuosos con el medio ambiente, la adaptación de la oferta a la demanda de los consumidores, las políticas de calidad, etc. benefician al conjunto de los operadores.

Las acciones que realizan estas entidades permiten a la pequeña y mediana empresa agroalimentaria acceder a determinadas facilidades que les permiten enfrentar las ventajas comparativas de las grandes corporaciones, que disponen de los medios y los recursos para afrontar esas mismas actividades por sí solas. En cierta manera, las interprofesionales permiten a las empresas modestas acceder a algunos de los beneficios que supone la desregulación de los mercados.

En las circunstancias actuales, con una concentración creciente de las fases últimas de la cadena agroalimentaria, estas fórmulas son una de las vías que permiten a las pequeñas empresas de la fase agrícola mantener una cierta capacidad negociadora y participar en la toma de decisiones y en la gestión de las cuestiones globales.

Globalmente estas fórmulas han mostrado su eficacia a lo largo de su ya

dilatada existencia y son particularmente indicadas para el ejercicio de las acciones mencionadas. Las interprofesionales pueden ser además de gran utilidad en algunas de las cuestiones que más preocupan al consumidor en la actualidad (recuérdese el caso de las vacas locas, las dioxinas,...) tales como la trazabilidad de los alimentos. También pueden facilitar la implantación de la calidad de gestión a lo largo de la cadena.

Ahora bien, las organizaciones interprofesionales se ven negativamente afectadas por la concentración de las empresas de alguna de las fases, y esta dificultad es palpable en el caso de las relaciones con la gran distribución, aspecto sobre el cual, está en discusión la forma en que se estructurará esta coordinación.

El modelo de interprofesionales ha tenido grandes problemas con la normativa de defensa de la competencia de la Unión Europea, fundamentalmente porque contemplan acciones que pueden considerarse como una ayuda pública ilícita, y porque pueden ser discriminatorias si se imponen también a los productos importados. Estos se han reflejado en las restricciones mantenidas por la Comisión y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (TJCE), debido a que ambas instituciones debieron adoptar sus decisiones y sentencias en una fase de inhibición reglamentaria comunitaria, donde no existía un marco jurídico regulador específico de la materia.

En esta fase predominó la aplicación de las normas del Tratado relativas a la libre circulación de mercancías y a la libre competencia o "antitrust" sobre los acuerdos y acciones interprofesionales de organizaciones que estaban reguladas en el orden jurídico interno de algunos Estados miembros. Estas restricciones se pusieron de manifiesto en varias interpretaciones del TJCE, entre las que cabría destacar el asunto 47/69, "Gobierno de la República Francesa contra la Comisión de las Comunidades Europeas"⁹², y el asunto "UNILEC"⁹³.

Esta primera fase restrictiva terminó, especialmente por lo que se refiere a los sectores agrarios comunitarios para los cuales se han adoptado disposiciones reguladoras sobre las organizaciones y acuerdos interprofesionales en el marco de sus respectivas organizaciones comunes de mercados, lo que podría animar al progresivo desarrollo de estas organizaciones, tanto en los sectores reconocidos, como en el resto de los sectores que podrían optar en el futuro al reconocimiento comunitario.

Para concluir, reiterar que la respuesta del legislador ante este hecho trascendental de la acción interprofesional en los mercados agroalimentarios debe ser la de encontrar una vía de equilibrio entre dicha acción y, sobre todo, la aplicación de las normas de la competencia o "antitrust".

Los aspectos contemplados en el presente trabajo permiten afirmar que

⁹² Véase epígrafe "Sentencias en relación con las ayudas estatales", pág. 72

⁹³ Véase epígrafe "El asunto Union Nationale interprofessionnelle des légumes de conserve (UNILEC)", pág. 71

la experiencia organizativa de las interprofesionales en Europa ha sido exitosa. Ejemplos de este éxito lo constituyen los modelos de exportación del salmón noruego, la patata holandesa o los productos agroalimentarios franceses. Las experiencias históricas de países como Francia y Holanda, han sido replicadas en otros países europeos como España, y la Unión Europea respalda este tipo de organizaciones, hasta el momento mediante el reconocimiento sectorial que se contempla en la reciente legislación de reforma de las organizaciones comunes de mercado de frutas, hortalizas, tabaco y vino. En un futuro próximo, con menores ayudas públicas y mercados más abiertos, la Unión Europea podría considerar el reconocimiento horizontal de esta figura, extendiéndola a cualquier sector.

El modelo interprofesional es aplicable a los países iberoamericanos, donde el proceso de cambio institucional y de reforma del Estado, caracterizado por el relevo de funciones del sector público al privado es patente, y requiere contar con organizaciones fuertes, con capacidad técnica y financiera para afrontar los retos que plantea la desregulación de los mercados y las cada vez mayores exigencias del consumidor.

Ahora bien, para la conformación de organizaciones interprofesionales fuertes que contribuyan a la estructuración de los sistemas agroalimentarios, es necesario tener en cuenta algunos aspectos básicos, que a manera de recomendaciones resumimos a continuación:

1. La conformación de entidades suficientemente representativas que agrupen a las distintas fases del sistema agroalimentario, requiere contar con un mínimo de organización gremial de cada una de las etapas. En el desarrollo del presente documento se ha hecho mención a que las organizaciones interprofesionales puede incentivar el desarrollo de las asociaciones empresariales representativas de cada una de las fases, pero para ello es necesario que exista un nivel organizativo mínimo de las empresas.

El desarrollo de las interprofesionales es totalmente compatible con la existencia de gremios sectoriales y generales para la defensa de intereses de varios sectores. Las interprofesionales fortalecen la labor de los gremios. Son estructuras mixtas que no impiden, ni evitan, ni hacen desaparecer a las partes que la forman.

2. Para la creación de una interprofesional debe de partirse de la identificación de objetivos comunes a cada una de las fases. Una vez definidos los aspectos en los que pueden existir intereses de los distintos componentes de la cadena, se podrán programar acciones que permitan aprovechar las sinergias existentes logrando de esta forma una mayor economía de escala a través de la gestión conjunta de los aspectos que convienen a las partes.

La interprofesional debería dedicar sus esfuerzos a aquellas actividades que, en forma independiente, las asociaciones empresariales de cada fase no podrían realizar mejor. Estas asociaciones apoyarán la

organización vertical cuando tengan la certeza de que su vinculación a la interprofesional ofrece más ventajas que inconvenientes.

3. La posibilidad de extender a terceros los acuerdos alcanzados en el seno de una interprofesional es un instrumento de gran eficacia para mantener y mejorar los niveles de calidad de los productos, estandarizar las producciones, facilitar la presencia continua y estable en los mercados, valorizar la imagen de marca genérica, acometer estrategias adecuadas de marketing y aumentar la confianza del consumidor. La extensión de norma debería considerarse como un elemento fundamental en la conformación de una organización interprofesional.
4. Uno de los factores limitantes más importantes para el fortalecimiento de las organizaciones es la falta de recursos financieros para responder con eficacia, capacidad técnica y oportunidad a los requerimientos de las empresas e individuos afiliados. Las aportaciones voluntarias del productor o transformador a su gremio, y de éste a organizaciones superiores a menudo se reducen, no porque la empresa no esté satisfecha por los servicios recibidos, sino porque comprueban que aún retirando los aportes, pueden obtener beneficio de las acciones que repercuten positivamente y de forma general en todo el sector.

Con el fin de evitar estas situaciones, para determinadas acciones puntuales que deberán estar bien identificadas, se plantea la posibilidad de establecer cotizaciones obligatorias a terceros no miembros de la organización. Las cotizaciones obligatorias se podrían aplicar siempre que cumplan las siguientes condiciones:

- Las acciones deben perseguir un interés económico general para todos los operadores relacionados con el producto de que se trate.
 - Los operadores no miembros deberán beneficiarse de las acciones que se lleven a cabo.
 - Las cotizaciones deberán estar destinadas a cubrir los gastos que resulten directamente de las acciones.
5. El apoyo y reconocimiento del Estado, mediante la aprobación de los instrumentos legales que permitan el establecimiento de acuerdos interprofesionales, la extensión de norma, la financiación y la delegación de funciones de control y dotación de servicios, es fundamental. El Estado debe facilitar la puesta en marcha de estas organizaciones, pues una vez fortalecidas se constituyen en entidades interlocutoras del gobierno con capacidad para apoyar la puesta en marcha de las políticas acordadas en beneficio del sector.
 6. El marco legislativo que regule la conformación de las organizaciones interprofesionales ha de ser compatible con las normas de la competencia, y acorde con los avances de liberalización comercial que propugna la Organización Mundial del Comercio. En este sentido, estas

entidades deben tener carácter privado y voluntario, con cierta capacidad de extender la norma en casos puntuales, y sus acciones, lejos de las fórmulas anteriores de regulación de precios y mercados, estarán enfocadas hacia los temas relativos a: negociación o "lobby" con entidades públicas competentes, apoyo a la calidad, realización de estadísticas y estudios, investigación y desarrollo tecnológico, promoción agroalimentaria y protección del medio ambiente.

Finalmente, considerar que la experiencia de las organizaciones interprofesionales que se recopila en el presente estudio es una etapa más para la vertebración del sistema agroalimentario. Para ello, es fundamental disponer del apoyo del sector público, tanto en su capacidad para delegar acciones que anteriormente eran de su competencia como en su facilidad para establecer estrategias conjuntas público-privadas para poner en marcha políticas que integren al sector productivo, la industria y el comercio, de forma que se beneficie el tejido empresarial de los países constituido en su mayor parte por pequeñas y medianas empresas.

ANEXO 1. TÍTULO III DEL REGLAMENTO (CEE) NO. 2200/96 DEL CONSEJO DE 28 DE OCTUBRE DE 1996, POR EL QUE SE ESTABLECE LA ORGANIZACIÓN COMÚN DE MERCADOS EN EL SECTOR DE LAS FRUTAS Y HORTALIZAS.

Título III. De las organizaciones y acuerdos interprofesionales

Artículo 19

1. A efectos del presente Reglamento, se entenderá por "organizaciones interprofesionales reconocidas", en lo sucesivo denominadas "organizaciones interprofesionales", toda persona jurídica que:
 - a) reúna a representantes de las actividades económicas vinculadas a la producción, y/o al comercio y/o a la transformación de los productos contemplados en el apartado 2 del artículo 1;
 - b) haya sido constituida a iniciativa de la totalidad o de una parte de las organizaciones o asociaciones que la compongan;
 - c) lleve a cabo, en una o más regiones de la Comunidad, varias de las acciones siguientes, teniendo en cuenta los intereses de los consumidores:
 - mejora del conocimiento y de la transparencia de la producción y del mercado,
 - contribución a una mejor coordinación de la puesta en el mercado de las frutas y hortalizas, en particular mediante trabajos de investigación o estudios de mercado,
 - elaboración de contratos tipo compatibles con la normativa comunitaria,
 - revalorización de las frutas y hortalizas,
 - información e investigación necesarias para orientar la producción hacia productos más adaptados a las necesidades del mercado y a los gustos y aspiraciones de los consumidores, especialmente en materia de calidad de los productos y protección del medio ambiente,
 - búsqueda de métodos que permitan limitar el uso de productos fitosanitarios y otros factores de producción y que garanticen la calidad de los productos y la protección de los suelos y las aguas,
 - desarrollo de métodos y de instrumentos para mejorar la calidad de los productos,
 - potenciación y protección de la agricultura biológica y las denominaciones de origen, las etiquetas de calidad y las indicaciones geográficas,

- fomento de la producción integrada o de otros métodos de producción respetuosos del medio ambiente, y
 - definición, con respecto a las normas de producción y comercialización enumeradas en el anexo 3, de normas más estrictas que las disposiciones de las normativas comunitarias o nacionales;
- d) haya sido reconocida en las condiciones establecidas en el apartado 2.
2. Si las estructuras del Estado miembro lo justifican, los Estados miembros podrán reconocer, como organizaciones interprofesionales con arreglo al presente Reglamento las organizaciones establecidas en su territorio que así lo soliciten, siempre que:
- a) ejerzan sus actividades en una o varias regiones de dicho territorio.
 - b) representen en la región o regiones consideradas una parte significativa de la producción, del comercio y/o de la transformación de frutas y hortalizas y, en caso de comprender varias regiones, demuestren poseer, para cada una de las ramas que las componen, una representatividad mínima en cada una de las regiones consideradas.
 - c) realicen varias de las acciones mencionadas en la letra c) del apartado 1.
 - d) no ejerzan por sí mismas actividades de producción, de transformación ni de comercialización de frutas y hortalizas o de productos transformados a base de frutas y hortalizas.
 - e) no desempeñen ninguna de las actividades mencionadas en el apartado 3 del artículo 20.

3. Antes de proceder al reconocimiento, los Estados miembros notificarán a la Comisión las organizaciones interprofesionales que hayan presentado una solicitud de reconocimiento, junto con toda la información perteneciente relativa a la representatividad de las mismas y a las diferentes actividades que lleven a cabo, así como cualquier otro elemento de apreciación que resulte necesario.

La Comisión podrá oponerse al reconocimiento dentro de los dos meses siguientes a dicha notificación.

4. Los Estados miembros:

- a) decidirán sobre la concesión del reconocimiento dentro de los tres meses siguientes a la presentación de la solicitud, acompañada de los documentos de apoyo pertinentes;
- b) efectuarán, a intervalos regulares, controles para comprobar el cumplimiento por las organizaciones interprofesionales de las condiciones de su reconocimiento y, en caso de incumplimiento,

adoptarán las sanciones aplicables a dichas organizaciones y decidirán, si procede, la retirada de su reconocimiento;

- c) retirarán el reconocimiento en caso de que:
- i) dejen de satisfacerse las condiciones que el presente Reglamento prevé para el reconocimiento.
 - ii) la organización interprofesional infrinja alguna de las prohibiciones señaladas en el apartado 3 del artículo 20, sin perjuicio de las consecuencias penales en que incurra por otra parte en aplicación de la legislación nacional.
 - iii) la organización interprofesional no observe la obligación de notificación a que se refiere el apartado 2 del artículo 20.
- d) comunicarán a la Comisión, en un plazo de dos meses, toda decisión de concesión, denegación o retirada del reconocimiento.

5. Las condiciones y la frecuencia que los Estados miembros deberán observar al informar a la Comisión sobre las actividades de las organizaciones interprofesionales se determinarán con arreglo al procedimiento establecido en el artículo 46.

La Comisión comprobará el cumplimiento de lo dispuesto en el apartado 2 y en la letra b) del apartado 4 mediante controles que se efectuarán de conformidad con el título VI y, según el resultado de los mismos, podrá pedir a los Estados miembros que retiren el reconocimiento concedido.

6. El reconocimiento equivaldrá a autorización para proseguir las acciones contempladas en la letra c) del apartado 1, en las condiciones establecidas en el presente Reglamento.
7. La Comisión se encargará de publicar en la serie C del Diario Oficial de las Comunidades Europeas las organizaciones interprofesionales reconocidas, con indicación de la circunscripción económica o la zona de sus actividades, así como de las acciones que lleven a cabo con arreglo al artículo 21. Se publicarán asimismo las retiradas de reconocimiento.

Artículo 20

1. No obstante lo dispuesto en el artículo 1 del R. (CE) nº 26, el apartado 1 del artículo 85 del Tratado no podrá aplicarse a acuerdos ni a decisiones, ni prácticas concertadas de organizaciones interprofesionales reconocidas que tengan por objeto las actividades contempladas en la letra c) del apartado 1 del artículo 19.

2. El apartado 1 sólo será aplicable:

- si los acuerdos, decisiones y las prácticas concertadas han sido notificados a la Comisión, y

- si esta última, en un plazo de dos meses a partir de la comunicación de todos los elementos de juicio necesarios, no ha declarado tales acuerdos, decisiones y prácticas concertadas incompatibles con la normativa comunitaria.

Los citados acuerdos, decisiones y prácticas concertadas sólo podrán llevarse a la práctica una vez expirado el plazo indicado en el segundo guión del párrafo primero.

3. Se considerarán contrarios a la normativa, en cualquier caso, los acuerdos, decisiones y las prácticas concertadas que:

- puedan entrañar cualquier forma de compartimentación de los mercados dentro de la Comunidad,
- puedan perjudicar el buen funcionamiento de la organización común de mercados,
- puedan originar distorsiones de la competencia que no sean indispensables para alcanzar los objetivos de la política agrícola común a través de la actividad interprofesional,
- supongan la fijación de precios o cuotas sin perjuicio de las medidas adoptadas por las organizaciones interprofesionales en el marco de la aplicación de las disposiciones específicas de la normativa comunitaria,
- puedan dar lugar a discriminaciones o eliminar la competencia respecto a alguna parte sustancial de los productos en cuestión.

4. Si, tras la expiración del plazo de dos meses mencionado en el segundo guión del párrafo primero del apartado 2, la Comisión comprobara que no se cumplen las condiciones de aplicación del presente Reglamento, adoptará una decisión por la que se declare aplicable el apartado 1 del artículo 85 del Tratado al acuerdo, decisión o a la práctica concertada de que se trate.

La decisión de la Comisión no podrá surtir efecto con anterioridad a la fecha de su notificación a la organización interprofesional interesada, salvo que ésta haya facilitado indicaciones inexactas o abusado de la excepción establecida en el apartado 1.

5. Cuando se trate de acuerdos plurianuales, la notificación previa del primer año será válida para los años siguientes del acuerdo; no obstante, en tal caso, la Comisión, por iniciativa propia o a petición de otro Estado miembro, podrá formular en cualquier momento un dictamen de incompatibilidad con arreglo a lo dispuesto en el apartado 4.

Artículo 21

1. En caso de que una organización interprofesional que ejerza sus actividades en una o más regiones determinadas de un Estado miembro se considere representativa de la producción, comercialización o transformación de un producto dado, el Estado miembro interesado,

previa solicitud de dicha organización, podrá disponer que sean obligatorias, para un período de tiempo limitado y para los operadores individuales o no que operen en dicha región o regiones, y que no sean miembros de dicha organización, determinados acuerdos, decisiones o prácticas concertadas adoptados en el marco de dicha organización.

2. Las organizaciones interprofesionales se considerarán representativas con arreglo al apartado 1 si representan, por lo menos, dos tercios de la producción, comercio o transformación del producto o de los productos de que se trate en la región o regiones consideradas de un Estado miembro. En el caso de que la solicitud de extensión de las normas se refiera a varias regiones, la organización interprofesional deberá demostrar que posee, para cada una de las ramas comprendidas, una representatividad mínima en cada una de esas regiones.
3. Las reglas de las que podrá solicitarse una extensión:
 - a) sólo podrán referirse a uno de los aspectos siguientes:
 - el conocimiento de la producción y del mercado,
 - reglas de producción más estrictas que las disposiciones establecidas, en su caso, por las normativas comunitarias y nacionales,
 - elaboración de contratos tipo compatibles con la comunitaria,
 - la comercialización,
 - la protección del medio ambiente,
 - la promoción y potenciación de la producción,
 - la protección de la agricultura biológica y las denominaciones de origen, etiquetas de calidad e indicaciones geográficas.

Las reglas a que se refieren los guiones segundo, cuarto y quinto sólo deben ser las que figuran en el anexo 3;

- b) deberán ser aplicables por lo menos desde una campaña de comercialización antes;
- c) sólo podrán resultar obligatorias durante un período máximo de tres campañas de comercialización;
- d) no deberán perjudicar a los demás agentes del mismo Estado miembro ni del resto de la Comunidad.

Artículo 22

1. Los Estados miembros comunicarán sin demora a la Comisión las normas que hayan dispuesto que sean obligatorias para el conjunto de agentes de una o varias regiones determinadas. Dichas normas se publicarán en la serie C del Diario Oficial de las Comunidades Europeas.

Antes de la publicación mencionada anteriormente, la Comisión informará al Comité previsto en el artículo 45 acerca de cualquier notificación de ampliación de los acuerdos interprofesionales.

La Comisión decidirá que el Estado miembro debe dejar sin efecto la ampliación de las reglas por él decididas en los casos a que se refiere el párrafo segundo del apartado 5 del artículo 18.

2. En caso de ampliación de las reglas en lo referente a uno o más productos y cuando una o varias actuaciones de las mencionadas en la letra a) del apartado 3 del artículo 21 desarrolladas por una organización interprofesional reconocida sean de interés económico general para los agentes económicos cuyas actividades estén relacionadas con el o los productos de que se trate, el Estado miembro que haya concedido el reconocimiento podrá decidir que los agentes económicos individuales o las agrupaciones que no pertenezcan a la organización, pero que se beneficien de esas actuaciones, estén obligados a pagar a la organización el total o parte de las cuotas abonadas por los miembros, en la medida en que esas cuotas se destinen a cubrir los gastos que resulten directamente de la ejecución de las actividades en cuestión.

ANEXO 2. LEY ESPAÑOLA 38/1994 DE 30 DE DICIEMBRE REGULADORA DE LAS ORGANIZACIONES INTERPROFESIONALES AGROALIMENTARIAS, MODIFICADA POR LA DISPOSICIÓN ADICIONAL PRIMERA DE LA LEY 13/1996, DE 30 DE DICIEMBRE DE MEDIDAS FISCALES, ADMINISTRATIVAS Y DEL ORDEN SOCIAL

I. La reforma de la Política Agrícola Común tiene como uno de sus objetivos fundamentales una mayor orientación de las producciones agrarias a las necesidades del mercado. Ello implica una flexibilización de los mecanismos de intervención que permitan una mayor adecuación de la oferta agraria a la demanda a través de la actuación del mercado. La nueva realidad de unos mercados agroalimentarios cada vez más abiertos hace necesario regular unos instrumentos de colaboración y coordinación entre los distintos intervinientes de la cadena agroalimentaria que doten a los mismos de una mayor eficacia y transparencia. Por otra parte, el artículo 130.1 de la Constitución establece que los poderes públicos atenderán a la modernización y desarrollo de todos los sectores económicos y, en particular, de la agricultura, de la ganadería y de la pesca.

II. Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias han experimentado un desarrollo importante en otros Estados miembros de la Unión Europea que se encuentran entre los más competitivos en su estructura productiva, configurándose como órganos de coordinación y colaboración de los distintos sectores del sistema agroalimentario. Especial relevancia adquieren las organizaciones interprofesionales agroalimentarias en la consecución de los objetivos propios de una política de calidad, debiendo constituir un instrumento eficaz en su desarrollo.

III. El carácter general de la presente Ley, que será de aplicación al conjunto de los sectores agroalimentarios, determina su aplicación a las organizaciones interprofesionales agroalimentarias de ámbito estatal o superior al de una Comunidad Autónoma, cumpliendo importantes funciones de ordenación general de la economía, lo que determina su encuadramiento en el artículo 140.1.13 de la Constitución.

IV. La constitución y funcionamiento de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias deben hacerse, en cualquier caso, respetando estrictamente las normas reguladoras de la competencia, que dimanen de derecho comunitario, así como de nuestro ordenamiento jurídico, cuya referencia fundamental viene constituida por la Ley 16/1969, de 17 de julio, de Defensa de la Competencia. Las actuaciones a desarrollar deben enmarcarse dentro de los objetivos del artículo 39 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, razón por la cual se hace necesario que, por parte del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, se proceda al reconocimiento de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias. Por otra parte, la aprobación de determinados acuerdos adoptados en el seno de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias que afecten al

conjunto de todos los operadores de un sector concreto, se hará conjuntamente con otros departamentos ministeriales, cuando estén relacionados con sus competencias.

Artículo 1. Ambito de la Ley.

La presente Ley tiene por objeto regular el reconocimiento de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias como entes de naturaleza jurídica privada y la de sus finalidades.

Asimismo regula la aprobación de los acuerdos que se toman en su ámbito, dentro del marco de las relaciones interprofesionales en el sistema agroalimentario, en los casos establecidos y a los efectos de lo dispuesto en la presente Ley. Se entiende por sistema agroalimentario, a efectos de lo establecido en esta Ley, el conjunto de los sectores agrícola, ganadero, forestal y pesquero, así como la comercialización y transformación de esos productos.

Artículo 2. Concepto de organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

Por organización interprofesional agroalimentaria se entenderá, a los efectos de la presente Ley, aquella, de ámbito estatal o superior al de una Comunidad Autónoma, que esté constituida por organizaciones representativas cualquiera que sea la naturaleza jurídica empresarial de sus representados, de la producción, de la transformación y en su caso de la comercialización agroalimentaria.

Artículo 3. Finalidades de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias se constituirán con todas o algunas de las siguientes finalidades:

- a) Llevar a cabo actuaciones que permitan un mejor conocimiento, una mayor eficiencia y una mayor transparencia de los mercados.
- b) Mejorar la calidad de los productos, y de todos los procesos que intervienen en la cadena agroalimentaria, efectuando el seguimiento desde la fase de producción hasta su llegada al consumidor final.
- c) Promover programas de investigación y desarrollo que impulsen los procesos de innovación de los diferentes sectores.
- d) Promocionar y difundir el conocimiento de las producciones agroalimentarias.
- e) Promover actuaciones que faciliten una información adecuada a los intereses de los consumidores.
- f) Realizar actuaciones que tengan por objeto una mejor defensa del medio ambiente.
- g) Desarrollar acciones que permitan una permanente adaptación de los productos agroalimentarios a las demandas del mercado.

Artículo 4. Reconocimiento de organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

1. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación otorgará el reconocimiento e inscribirá en el Registro, regulado en el artículo 14 de la presente Ley, a las organizaciones interprofesionales agroalimentarias que así lo soliciten, y cumplan las condiciones siguientes:
 - a) Tengan personalidad jurídica propia y exclusiva para finalidades reconocidas a las organizaciones interprofesionales, así como carezcan de ánimo de lucro.
 - b) Representen, en la forma en que se determine reglamentariamente para uno o varios sectores o productos, un grado de implantación significativa en la producción y, en su caso, en la transformación y comercialización. En función de la representación de intereses así como del objeto social para el que han sido constituidas, las cooperativas agrarias y las organizaciones de productores reconocidas podrán encuadrarse en el sector de la producción, de la transformación y de la comercialización, o en todos ellos simultáneamente.
 - c) Su ámbito de referencia abarque el conjunto de la producción nacional, y sin perjuicio de lo establecido en el artículo 5.
 - d) Sus estatutos se ajustan a las determinaciones establecidas en el apartado 2 de este artículo.
2. Los estatutos de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias, para su reconocimiento por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, deberán cumplir las siguientes determinaciones:
 - a) Regularán las modalidades de adhesión y retirada de los miembros que las conforman, garantizando la pertenencia a la misma de toda organización representativa de ámbito nacional que se comprometa al cumplimiento de los mismos, siempre que acredite representar, al menos, al 5 por 100 de la rama profesional a la que pertenece. Asimismo, tendrá garantizada su presencia toda organización de ámbito autonómico que acredite representar al menos el 50 por 100 de la rama profesional correspondiente de su ámbito territorial, siempre que el sector o producto de que se trate suponga al menos un 3 por 100 de la producción final agraria pesquera o agroalimentaria a nivel nacional, o el 8 por 100 de la producción final agraria a nivel de Comunidad Autónoma.
 - b) Establecerán la obligatoriedad para todos sus miembros del cumplimiento de los acuerdos adoptados por la propia organización interprofesional agroalimentaria.
 - c) Regularán la participación paritaria en la gestión de la organización interprofesional agroalimentaria del sector

productor de una parte, y del sector transformador y comercializador de otra.

Artículo 5. Número de organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

1. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación sólo reconocerá una única organización interprofesional agroalimentaria por sector o producto, salvo lo dispuesto en los apartados siguientes del presente artículo.
2. Los productos agrarios y alimentarios con derecho al uso de denominaciones de origen y específicas, denominaciones e indicaciones de calidad e indicaciones y denominaciones geográficas serán considerados a los efectos de la presente Ley como sectores o productos diferenciados de otros de igual o similar naturaleza.
3. Con carácter excepcional podrá reconocerse más de una organización interprofesional agroalimentaria por productos, cuando su destino final o la diferenciación por calidad den lugar a un mercado específico.

Artículo 6. Remisión de documentos de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

1. Sin perjuicio de lo establecido en leyes y disposiciones especiales que regulan los distintos tipos de sociedades las organizaciones interprofesionales agroalimentarias deberán disponer, en la forma en que se determine reglamentariamente, de los libros de registro en los que constarán los miembros que las integran así como la acreditación del grado de representatividad de los mismos, debidamente actualizados, y los acuerdos adoptados que reflejarán los porcentajes obtenidos previamente en cada uno de los sectores que la integran.
2. Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias deberán remitir al Registro de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, en un plazo de un mes a contar desde su respectiva aprobación, la Memoria anual de actividades, el estado de representatividad al cierre del ejercicio, las cuentas anuales, la liquidación del último ejercicio debidamente auditado y el presupuesto anual de ingresos y gastos.

Artículo 7. Acuerdos de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias

Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias se ajustarán, para la adopción de sus acuerdos, a las normas y principios recogidos en la Ley 16/1989, de 17 de julio, de Defensa de la competencia, y a las disposiciones reguladoras de esta materia en el Derecho comunitario. Cualquier tipo de acuerdo adoptado en el seno de una organización interprofesional agroalimentaria y que se refiera a alguna de las finalidades reguladoras en el artículo 3 de la presente Ley, será remitido al Registro de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, en el plazo de un mes desde su adopción, mediante certificaciones en las que se haga constar el contenido del acuerdo y el

respaldo obtenido en el mismo, medida en tanto por ciento de productores y operadores y de producciones afectadas.

Artículo 8. Extensión de normas.

1. Adoptado un acuerdo en el interior de la organización interprofesional agroalimentaria, se elevará al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, para su aprobación, en su caso, mediante Orden ministerial la propuesta de extensión de todas o algunas de sus normas al conjunto total de productores y operadores del sector o producto. Cuando dicha propuesta esté relacionada con la competencia de otros departamentos ministeriales, la aprobación se hará mediante Orden ministerial conjunta. Las propuestas de extensión de normas deberán referirse a reglas relacionadas con:
 - a) La calidad de los productos, así como su normalización, acondicionamiento y envasado, siempre y cuando no existan disposiciones reguladoras sobre la misma materia, o, en caso de existir, se eleven las exigencias de las mismas.
 - b) La mejor protección del medio ambiente.
 - c) La mejor información y conocimiento sobre las producciones y los mercados.
 - d) Las acciones promocionales que redunden en beneficio del sector o producto correspondiente.
2. Sólo podrá solicitarse la extensión de normas regulada en el apartado anterior, en las condiciones que se establezcan por vía reglamentaria cuando los acuerdos tomados cuenten, al menos, con el respaldo del 50 por 100 de los productores y operadores de las distintas ramas profesionales implicadas, que deben representar, a su vez, como mínimo dos terceras partes de las producciones afectadas. La acreditación de representatividad se efectuará por las organizaciones, miembros de la organización interprofesional correspondiente.
3. Reglamentariamente se establecerán los mecanismos de control y seguimiento del cumplimiento de los acuerdos de extensión de normas.
4. Los acuerdos para los que se solicite la extensión de normas tendrán la duración que se señale en la correspondiente Orden ministerial, hasta un máximo de tres años.

Artículo 9. Aportación económica en caso de extensión de normas.

Cuando, en los términos establecidos en el artículo anterior, se extiendan normas al conjunto de los productores y operadores implicados, las organizaciones interprofesionales agroalimentarias podrán proponer al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, para su aprobación, en su caso, la aportación económica por parte de aquellos que no estén integrados en las mismas, bajo los principios de proporcionalidad en la cuantía a los

costos de las acciones y de no discriminación con respecto a los miembros de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias. No se podrán repercutir gastos de funcionamiento de la organización interprofesional agroalimentaria que no correspondan al costo de las acciones.

Artículo 10. Trámite de audiencia.

En los supuestos regulados en los artículos 8 y 9 de la presente Ley, previamente a la redacción de las correspondientes propuestas de resolución, se dará trámite de audiencia mediante la publicación en el "Boletín Oficial del Estado" de los acuerdos adoptados en cada caso, por las organizaciones interprofesionales agroalimentarias, pudiendo los interesados examinar el expediente y alegar y presentar los documentos y justificaciones que estimen pertinentes, en el plazo de quince días. Redactadas las correspondientes propuestas de resolución se dará en todo caso trámite de audiencia a las organizaciones interprofesionales afectadas, para que en el plazo de quince días puedan examinar el expediente, alegar y presentar los documentos que estimen oportunos.

Artículo 11. Revocación del reconocimiento de organizaciones interprofesionales agroalimentarias.

El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación revocará el reconocimiento a todas aquellas organizaciones interprofesionales agroalimentarias que dejen de cumplir alguna de las condiciones establecidas en el artículo 4 de esta Ley, previa audiencia de dichas organizaciones.

Artículo 12. Tipificación de infracciones.

Las infracciones administrativas a lo dispuesto en la presente Ley se clasificarán en leves, graves y muy graves:

1. Constituirá infracción leve el retraso injustificado en el envío al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de cualquiera de los documentos mencionados en el artículo 6 de la presente Ley.
2. Constituirán infracciones graves las siguientes:
 - a) La comisión, en el término de un año, de más de dos infracciones leves, cuando así haya sido declarado por resolución firme.
 - b) La no remisión al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación por parte de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias, de los acuerdos adoptados en su seno, tal como se establece el artículo 7 de la presente Ley.
3. Constituirán infracciones muy graves las siguientes:
 - a) La comisión en el término de un año, de más de una infracción grave de la misma naturaleza, cuando así haya sido declarado por resolución firme.
 - b) Desarrollar actuaciones cuya finalidad sea distinta a las establecidas en el artículo 3 de esta Ley.

- c) Aplicar el régimen de aportaciones económicas por extensión de normas establecido en el artículo 9 de la presente Ley en términos distintos a los contenidos en la correspondiente Orden ministerial de aprobación.
- d) Tomar acuerdos que fragmenten o aislen mercados o discriminen agentes económicos afectados.
- e) Interferir el buen funcionamiento de las organizaciones comunes de mercado.

Artículo 13. Tipificación de sanciones.

1. Las infracciones administrativas enumeradas en el artículo anterior, podrán dar lugar a la imposición de alguna o algunas de las siguientes sanciones:
 - a) Por infracciones leve: multa de hasta 2.000.000 de pesetas.
 - b) Por infracciones graves:
 - Multa desde 2.000.001 a 8.000.000 de pesetas.
 - Suspensión temporal de reconocimiento de la organización interprofesional agroalimentaria a efectos de lo establecido en la presente Ley, por plazo no superior a un año.
 - c) Por infracciones muy graves:
 - Multa desde 8.000.001 a 15.000.000 de pesetas.
 - Suspensión temporal de reconocimiento de la organización interprofesional agroalimentaria, a efectos de lo establecido en la presente Ley, por plazo superior a un año e inferior a tres años.
 - Retirada definitiva del reconocimiento a la organización interprofesional agroalimentaria, a los efectos previstos en esta Ley.
2. El procedimiento para la imposición de las sanciones reguladas en este artículo se ajustará a lo dispuesto en la Ley 30/1992, de 28 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común, y al Reglamento del procedimiento para el ejercicio de la potestad sancionadora, aprobada por Real Decreto 1398/1993, de 4 de agosto.

Artículo 14. Registro de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias.

Se crea en el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, el Registro de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias.

En la forma en que se determine reglamentariamente, el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación inscribirá en este Registro a las organizaciones interprofesionales agroalimentarias que haya reconocido y los acuerdos adoptados por las mismas que le hayan sido notificados.

Artículo 15. Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias.

1. Se crea el Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias como órgano colegiado adscrito al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
2. El Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias actuará en Pleno y en Comisión Permanente. El Pleno estará presidido por el Ministro de Agricultura, Pesca y Alimentación, y estará compuesto, en la forma en que se determine reglamentariamente, por representantes de los Ministerios de Agricultura, Pesca y alimentación, de Economía y Hacienda y de Sanidad y Consumo, de las Comunidades Autónomas, de las organizaciones profesionales agrarias, organizaciones de cooperativas agrarias y pesqueras, organizaciones de productores pesqueros reconocidas, organizaciones de la industria y del comercio agroalimentario y de las organizaciones de consumidores.
3. El Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias desempeñará las siguientes funciones:
 - a) Emitir informes con carácter previo al reconocimiento o revocación de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias por parte del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
 - b) Emitir informes con carácter previo a la aprobación de Acuerdos de extensión de normas y de aportaciones económicas de los no integrados en las organizaciones interprofesionales agroalimentarias, a que se refieren los artículos 8 y 9 de esta Ley.
 - c) Asesorar al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación en todas aquellas funciones que se atribuyen a dicho departamento en la presente ley.
4. El Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación dará traslado al Consejo General de Organizaciones Interprofesionales Agroalimentarias de los documentos que las organizaciones interprofesionales agroalimentarias lo hayan remitido en virtud de lo dispuesto en los artículos 6 y 7 de esta Ley.

Disposición adicional primera. Entidades colaboradoras.

Las organizaciones interprofesionales agroalimentarias reconocidas conforme a lo establecido en la presente Ley podrán ser consideradas como entidades colaboradoras para la entrega y distribución de fondos públicos a los beneficiarios de ayudas y subvenciones públicas que tengan por objeto exclusivamente la consecución de las finalidades recogidas en el artículo 3 de la presente Ley, en los términos establecidos en el artículo 81 del texto refundido de la Ley General Presupuestaria, aprobado por Real Decreto Legislativo 1091/1988, de 23 de septiembre.

Disposición adicional segunda.

Las Comunidades Autónomas podrán regular el régimen de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias correspondientes a su ámbito.

Disposición adicional tercera. Infracciones a la libre competencia.

La comisión por parte de las organizaciones interprofesionales agroalimentarias de infracciones a la libre competencia podrán dar lugar, una vez sancionada por el Tribunal de Defensa de la Competencia, a la suspensión temporal o retirada definitiva del reconocimiento otorgado por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación cuando tales infracciones supongan un menoscabo o lesión de las finalidades previstas en el artículo 3 de la presente Ley.

Disposición final primera. Autorización de desarrollo.

Se autoriza al Gobierno para dictar cuantas disposiciones sean necesarias para el desarrollo y ejecución de lo dispuesto en la presente Ley.

Disposición final segunda. Entrada en vigor.

La presente Ley entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el "Boletín Oficial del Estado".

Madrid, 30 de diciembre de 1994

ANEXO 3. CUADRO DE EQUIVALENCIAS ENTRE LOS ARTICULOS CITADOS EN EL PRESENTE TRABAJO CORRESPONDIENTE AL TRATADO CONSTITUTIVO DE LA COMUNIDAD EUROPEA QUE HAN CAMBIADO SU NUMERACION POR LA ENTRADA EN VIGOR DEL TRATADO DE AMSTERDAM.

Para evitar confusiones en los lectores que dispongan de una versión actualizada del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea (recientemente modificado por el Tratado de Amsterdam), se incluye la correspondencia entre la numeración en el texto del documento y la actualizada del Tratado.

Numeración citada		Nueva numeración
Artículo 3		Artículo 4
Artículo 6		Artículo 12
Artículo 9		Artículo 23
Artículo 12		Artículo 25
Artículo 13	(derogado)	—
Artículo 16	(derogado)	—
Artículo 30		Artículo 28
Artículo 31	(derogado)	—
Artículo 32	(derogado)	—
Artículo 33	(derogado)	—
Artículo 34		Artículo 29
Artículo 35	(derogado)	—
Artículo 36		Artículo 30
Artículo 38		Artículo 32
Artículo 39		Artículo 33
Artículo 40		Artículo 34
Artículo 41		Artículo 35
Artículo 42		Artículo 36
Artículo 43		Artículo 37
Artículo 44	(derogado)	—
Artículo 45	(derogado)	—
Artículo 46		Artículo 38
Artículo 47	(derogado)	—
Artículo 85		Artículo 81
Artículo 86		Artículo 82
Artículo 87		Artículo 83
Artículo 88		Artículo 84
Artículo 89		Artículo 85
Artículo 90		Artículo 86

Artículo 91 (derogado)
Artículo 92
Artículo 93
Artículo 94
Artículo 95

—
Artículo 87
Artículo 88
Artículo 89
Artículo 90

B I B L I O G R A F Í A

- *Barco Royo, E. (1987) "Acuerdos Interprofesionales Vitivinícolas en la CEE"* Gobierno de la Rioja.
- *Castillo Fonseca, R. (1998). "Las organizaciones intersectoriales agroalimentarias: Propuesta para su aplicación a la caficultura costarricense"*. Universidad de Costa Rica.
- *Comisión de la CEE. 1990. Las organizaciones interprofesionales y los acuerdos interprofesionales en agricultura*, Bruselas (Bélgica), Comisión del Consejo, Sec. (90) 562.
- *Comité de Liason des Interprofessions Agricoles et Agroalimentaire (CLIAA) (1994) "L'organisation de filiere en France et en Europe"*.
- *Devoto, R; Posada, M. (1998). "Notas sobre el rol de los acuerdos entre profesiones y la calidad alimentaria"*. Políticas Agrícolas, Vol. III. Núm 2, 1998 PP 55-83. Buenos Aires, Argentina.
- *Grillon, J.P. (1992) "La contractualisation et l'organisation interprofessionnelle dans les industries agro-alimentaires"* Economie et Gestion Agro-Alimentaire n° 25.
- *Hairy, D. Et Perraud, D. (1980) "Interprofessions et politique agro-alimentarie. L'exemple du lait."*
- *Langreo, A. (1990) "El ganado porcino y las casas de piensos en la Comunidad Valenciana. Sus fórmulas de coordinación y su desarrollo histórico"*. Generalitat Valenciana. Capítulo I: Las relaciones contractuales en el sistema agroalimentario.
- *Langreo Navarro A. y García Azcárate T. (1993) "La modernización de las estructuras organizativo-comerciales: Interprofesionales y otras fórmulas colectivas de coordinación vertical"* ICE n° 720-721.
- *Langreo Navarro A. y García Azcárate T. (1995) "Las interprofesionales Agroalimentarias en Europa"*. MAPA.
- *Moyano, E. (1995) "Acción colectiva y cooperativismo en la agricultura europea"* MAPA
- *Moyano, E. (1993) "Las organizaciones profesionales agrarias en la CEE"*. MAPA
- *Nicolas, F. Et Valceschini, E. (1995) "Agro-Alimentarie: une économie de la qualité."* Editions INRA Economica.

- *Posada, M. (1997)* "Las interprofesionales agroalimentarias: la experiencia europea y lagunas consideraciones para un caso latinoamericano (Argentina en los '90)". Revista "Agroalimentaria", CIAAL, Mérida, Venezuela.
- *Puxeu Rocamora, J. 1993.* "Las organizaciones interprofesionales y la mejora del sector agroalimentario español". En: El boletín, No. 10, Madrid (España) MAPA.
- *Sanz Cañada, J. (1988)* "Agricultura contractual y coordinación vertical en el sector agrario: áreas de investigación y análisis bibliográfico". MAPA.

Series Agroalimentarias • Cuadernos de Calidad

Relación de Publicaciones disponibles en los Cuadernos de Calidad

- 1 Guía General para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos.
- 2 Industria de Conservas Vegetales. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 3 Industria de la Cerveza. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 4 Industria de la Leche Tratada Térmicamente. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 5 Industria Láctea. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 6 Industria de Aguas de Bebida Envasadas. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 7 Industria de Conservas de Productos de la Pesca. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 8 Industria de Derivados de la Harina. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC).
- 9 Industria del Vino. Guía para la Aplicación del Sistema de Análisis de Riesgos y Control de Puntos Críticos (ARCPC)
- 10 Organización Institucional para el aseguramiento de la calidad e inocuidad de los alimentos. El caso de la Región Andina.
- 11 Organización Institucional para el aseguramiento de la calidad e inocuidad de los alimentos. El caso de la Región Centroamericana.

Series Agroalimentarias • Cuadernos de Organización

Relación de Publicaciones disponibles en los Cuadernos de Organización

- 1 Las Interprofesionales. Una oportunidad para la organización del sistema agroalimentario
- 2 Experiencias de organización y financiación en el sector agroalimentario

En caso de estar interesado en alguno de estos documentos, sírvase dirigir su solicitud a la siguiente dirección:

Centro para la Integración y el Desarrollo Agroempresarial, CIDAЕ.

Proyecto IICA/AECI

Apartado 55-2200 Coronado, Costa Rica.

Teléfono: (506) 216-0222

Fax: (506) 216-0287

e-mail: cidae@iica.ac.cr